الاقتصاد عاريًا

عرض طريف ومشوق للمفاهيم الاقتصادية



تشارلز ويلان

الاقتصاد عاريًا

عرض طريف ومشوق للمفاهيم الاقتصادية



الاقتصاد عاريًا

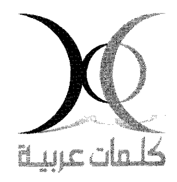
عرض طريف ومشوق للمفاهيم الاقتصادية

تأليف

تشارلز ويلان

ترجمة: زينب حسن البشَّاري

مراجعة: محمد عبد العزيز أبو المجد



المحتويات

تمهيد

يظن البعض أن علم الاقتصاد «علم كئيب» كما وصفه المؤرخ الأسكتلندي توماس كارلَيْل Thomas Carlyle منذ أكثر من مائة عام، وهذا لأنه ـ على حد قوله ـ يبدو مملاً، ومبهمًا، ويفتقر إلى التشويق، ويعرض الأمرين دون اختيار أحدهما، وتتكرر به عبارة «من جهة ما، ومن جهة أخرى». ولذلك، ذكر هاري ترومان في إحدى خطبه أنه لتجنب الغموض والالتباس يجب تعيين مستشارين اقتصاديين «ذوي جهة واحدة». وفي الواقع، كان يدور في ذهن كارلَيْل فكر مختلف حين استخدم هذا التعبير. فما أراد أن يذهب إليه كارلَيْل هو أن النُّدرة متغلغلة في شتى جوانب الحياة ـ أي أننا علينا الاختيار بين إشباع رغبات متبارية، مثل الاختيار بين الإنفاق اليوم والإنفاق غدًا، وكذلك الاختيار بين القيم والأهداف المتضاربة. على كلٍّ، أكد المؤرخ الأسكتلندي أن لكل شيء تكلفة ولا يمكن تحقيق أي إنتاج دون عمل وتضحية.

وبالفعل يعتقد كثير من الناس أن علم الاقتصاد والمشتغلين به ثقيلو الظل من الناحية الاجتماعية، أي أنهم فاترو الإحساس تمامًا. فالبعض يذهب إلى تعريف رجل الاقتصاد بأنه: «شخص يجيد التكلم بلغة الأرقام، ولكن ليس لديه المقومات الشخصية التي تؤهله ليصبح محاسبًا.» وسادت تلك الفكرة المعتمة عن رجال الاقتصاد؛ بسبب ميلهم

للاستخدام المفرط للرياضيات والرسوم البيانية المحيرة دائمًا في كتاباتهم المبهمة. إلى جانب أنهم يخفقون في كثير من الأحيان في الاعتراف بما يجهلونه.

لماذا يستهزئ البعض دائمًا بعلم الاقتصاد، ولماذا يتجهم الطلاب عندما يتحتم عليهم دراسة علم الاقتصاد كفرع من فروع المعرفة؟ أعتقد أن الأسباب تكمن في أن معظم الكتابات الاقتصادية لا تُصاغ بصورة جيدة، بل وتستند دائمًا على التلاعب بمسائل الجبر والرسوم البيانية المعقدة. بالإضافة إلى أن هناك القلائل من خبراء الاقتصاد ممن يستطيعون توصيل مدى التشويق الكبير الذي ينطوي عليه تحليل المفاهيم الاقتصادية أو إيضاح مدى ارتباطها بحياتنا اليومية. أما هذا الكتاب الذي نحن بصدده لتشارلز ويلان Charles Wheelan، فيغير كل تلك الأفكار عن الاقتصاد والاقتصاديين. في الواقع يمكن القول: إن ويلان لا يتمتع باللمسة التي تحول التراب إلى ذهب فحسب، بل تلك اللمسة التي تجعل الذهب ينبض بالحياة.

إنه بالفعل كتاب فريد من نوعه؛ فهو لا يحتوي على معادلات أو مصطلحات متخصصة يتعذر فهمها، أو رسوم بيانية معقدة. ومع أن الكثير من الأفكار الاقتصادية تعتمد من حيث الشرح على المعادلات والرسوم البيانية، نجد ويلان قد أثبت أنه من الممكن تيسير كل هذا في لغة واضحة. فهو يعطينا خلاصة علم الاقتصاد بإرجاعه إلى ارتكازاته الأساسية. كما أثبت أن لفظ «رجل الاقتصاد الواضح» ليس فيه تضاد.

وسنرى في صفحات هذا الكتاب أن الانتقادات الموجهة للاقتصاديين ليست في محلها. صحيح أن التحليل الاقتصادي يتضمن صعوبة وتعقيدًا، أو هو في كثير من الأحيان أكثر تعقيدًا من التحليل في العلوم الطبيعية؛ فقد تقدم العلوم الطبيعية شرحًا جذابًا للأنظمة المغلقة البسيطة مثل الكواكب التي تدور في مدارات حول الشمس، أو الإلكترونات التي تدور حول النواة، ولكن حتى العلوم الطبيعية تتضمن ظواهر في الطبيعة يصعب فهمها، ويدرك ذلك من يعمل في هيئة الأرصاد الجوية. فمع الدلالات التي تسجلها الأقمار الصناعية المتطورة ووسائل التنبؤ بالطقس، ليس بإمكان خبراء الأرصاد الجوية أن يجزموا في مقولة يسيرة أن «الطقس غدًا سيكون تمامًا مثل الطقس اليوم». بالتأكيد تخفق نماذج القصور الذاتي في الكشف عن التحولات التي يشهدها الطقس، ولكنها تعكس نظرة

شاملة ممتازة عن أحوال الطقس بصورة عامة. لذلك، عندما يُطْلَب من خبراء الأرصاد الجوية إصدار التقارير حول التغيرات المناخية التي قد تنجم عن ظواهر مثل ارتفاع درجة حرارة الأرض، فإن عدم دقة التوقعات التي يحصلون عليها تجعل التوقعات الاقتصادية تبدو دقيقة بالمقارنة بها.

في الواقع، إن علم الاقتصاد أكثر صعوبة من العلوم الطبيعية؛ لأنه من غير الممكن إخضاع الظواهر الاقتصادية للتجارب المعملية المُحكمة، ولأن سلوك الأفراد لا يمكن التنبؤ به. لذلك، جذب الاقتصاد السلوكي behavioral economics ـ وهو فرع كامل من فروع الاقتصاد ـ انتباه الكثيرين، وذلك لأنه يربط بين أفكار علماء علم النفس ورجال الاقتصاد. ولكننا ما زلنا عاجزين عن التنبؤ بسلوكيات الأفراد بأية درجة من الدقة. ولكن لو كان لا يمكننا فهم كل شيء فليس معني ذلك أننا لا نفهم أي شيء. فنحن نعرف أن السلوك الفردي تحركه الدوافع، كما نعرف أن الضوابط المنطقية تحكم الأنشطة الاقتصادية، وكذلك نعرف الكثير من الأمور من هذا القبيل، مثل معرفتنا أن كل عملية بيع تتضمن عملية شراء، وأنه نادرًا ما يجري التغاضي عن فرص المكسب الواضحة ـ وهي الفكرة الأساسية التي تقوم عليها نظرية أن أسواق الأوراق المالية فعالة بصورة كبيرة.

وقد تكون العلوم الاقتصادية لا تتمتع بقدر كبير من الدقة، إلا أنها تؤثر تأثيرًا مباشرًا على حياتنا، كما أنها تؤدي دورًا مهمًّا في وضع السياسات؛ حيث يؤثر الاقتصاديون على كل فروع الجهاز الحكومي. فلطالما كان دفع عجلة النمو الاقتصادي، وزيادة العمالة، وتجنب التضخم الشغلَ الشاغل للمعنيين بالشئون الاقتصادية في الحكومة. هل تذكر شعار حملة بيل كلينتون الانتخابية عام ١٩٩٢م؟ كان الشعار «الاقتصاد هو المهم، أيها الغبي» It's the economy, stupid فقد كان الحث على المنافسة وتقليل الاحتكار (من جانب وزارة العدل)، والحد من التلوث (من جانب وكالة حماية البيئة)، وتوفير الرعاية الصحية (من جانب وزارة الصحة) ـ تعد أمثلة على الأنشطة الرئيسية المعنية بها مجالس الوزارات، والتي تشكلها عناصر اقتصادية مهمة. وبالفعل من الصعب اتخاذ أية قرارات سياسية سواء أكانت تخص قضايا اجتماعية، أم ضريبية، أم دولية، أم زراعية، أم قضايا خاصة بالإنفاق أو الأمن القومي، دون النظر في عواقبها الاقتصادية. ومع أن السياسيين قد

تراودهم الشكوك حول قدرة الاقتصاديين على حل تلك المشاكل، إلا أنهم لا يتجاهلون استشاراتهم الاقتصادية. وكما قال جون مايناردكينز John Maynard Keynes: «إن ممارسي الأنشطة الاقتصادية، الذين يظنون أنهم متحررون عقليًّا من أي تأثير فكري، هم في الغالب أسرى لأفكار اقتصادية من عهود ماضية. كما أن مجانين السلطة يستوحون أفكارهم المجنونة من أنصاف الأكاديميين القدامى.»

ويسود تأثير خبراء الاقتصاد تأثيرًا متزايدًا أيضًا في مجالات الأعمال التجارية والأوساط المالية. فقد ذكر بيتر لينش Peter Lynch ذات مرة - وهو مدير سابق لأحد صناديق الاستثمار بشركة فايديليتي Fidelity للاستثمارات - أنك إذا قضيت أربع عشرة دقيقة تتحدث فيها مع رجل اقتصاد تكون قد أضعت من وقتك اثنتي عشرة دقيقة. وربما يكون من المفارقة أن أداء مديري الصناديق المشتركة المحترفين يجري تقييمهم الآن قياسيًّا وفقًا للأساليب التي يطورها خبراء اقتصاد المالية. كما يؤثر الاقتصاديون على أعداد لا حصر لها من القرارات التجارية؛ فهم يقدرون حجم الطلب للشركات المختلفة مثل جنرال موتورز وبروكتر آند جامبل. كما تستعين بهم أعداد كبيرة من شركات الاستشارات الاقتصادية المعنية بالمهام التجارية، بدءًا من التخطيط الاستراتيجي وحتى مراقبة المخزون. ويساعدون الشركات على تشكيل محافظ استثمارات الأوراق المالية عن طريق تحليل سياسات الاستبدال بين العائد المتوقع والمخاطرة. ويقدمون الاستشارة لكبار المسئولين الماليين بالمؤسسات بشأن تحديد النسب المختلفة لعوائد الأسهم، وكذلك ما للديون من تأثير على أسعار الأسهم العادية. في أسواقنا المالية، يحمل المتعاملون في عقود خيارات الأسهم stock options حواسب آلية يقارب حجمها قبضة اليد مزودة ببرمجيات اقتصادية تخبرهم بالأسعار التي يجدر بهم عندها تداول حقوق خيارات البيع والشراء. والحقيقة هي أن التحليل الاقتصادي مفيد للغاية بالنسبة للمستثمرين والمنتجين وكذلك واضعي السياسات الحكومية.

ويتضح للمستهلكين العاديين أن علم الاقتصاد يمكن أن يكشف لهم الكثير من القضايا اليومية المعقدة مثل: لماذا يصعب على بعض الناس الاشتراك في تأمين صحي؟ لماذا نتوقف عند مطعم ماكدونالدز ونحن على أحد الطرق السريعة مع وجود الكثير من

المطاعم الأخرى التي قد تصنع شطائر هامبرجر أفضل؟ لماذا يُقدِم كثير من الطلاب على الالتحاق بجامعات «مرموقة» في حين يوجد الكثير من المعاهد الأخرى التي توفر نفس التعليم الجيد وبمصروفات أقل بكثير؟ هل تساءلت يومًا عن علاقة مصطلحات مثل «الاختيار السلبي» و «السلع العامة» و«معضلة السجينين» بحياتنا اليومية؟ تلك إحدى المسائل التي يتناولها هذا الكتاب الرائع.

من المقولات الشائعة أنك إذا سألت عشرة رجال اقتصاد نفس السؤال ستحصل على عشر إجابات مختلفة. ولكن أراهنك أنك إذا سألت عشرة رجال اقتصاد لماذا يصعب العثور على سيارات الأجرة وشقق سكنية في مدينة نيويورك سيتي، سيخبرك العشرة أن الحدود المفروضة على عدد تراخيص سيارات الأجرة، والرقابة على الإيجارات، هي ما يقلل عدد المعروض من تلك السلع والخدمات. هناك بالتأكيد مواضع كثيرة يُجمِع عليها رجال الاقتصاد. فهم يتفقون كليًّا على أن التجارة الدولية الحرة يمكن أن تؤدي إلى تحسين مستوى المعيشة بالدول التي تعمل بها، وأن التعريفات الجمركية وحصص الاستيراد تقلل من رخاء البلاد تقليلًا عامًّا. كما يتفقون في مجملهم على أن الرقابة على الإيجارات تحُد من حجم وجودة المساكن. ويجمعون كذلك في توقعاتهم أن مأساة ١١ سبتمبر ٢٠٠١م المروعة ستؤدي إلى تقليص النشاط الاقتصادي. وقد علمت من تجربتي الشخصية في الجهاز الحكومي أن الاختلاف بين آراء الاقتصاديين وبعضهم (سواء كانوا محافظين جمهوريين أو ليبراليين ديمقراطيين) أقل بكثير من الاختلاف بين الاقتصاديين وبين العاملين في المجالات الأخرى. يتفق الاقتصاديون ذوو الرؤى السياسية المتضاربة فيما بينهم في معظم المسائل. كما يتحد أحيانًا الاقتصاديون المنتمون لحزبين مختلفين إذا دخلوا وسط مجموعة من الساسة التابعين للحزبين.

وأعتقد أن السبب في ذلك هو أن رجال الاقتصاد يرون العالم من منظور فريد من نوعه، كما أن لديهم تفكيرَهم الخاص عن كيفية حل المشاكل، إذ يستلزم التفكير كخبراء اقتصاديين استخدام سلسلة من أفكار المنطق الاستدلالي عند تفسير مفاهيم سهلة مثل العرض والطلب، كما يستلزم التعرف على سياسات الاستبدال، في سياق مقيد، عن طريق قياس تكلفة الإقدام على خيار ما، بالمقارنة مع المنافع التي كان سيحصل عليها الفرد

إذا كان اتبع الخيار الآخر. ويطمح تفكيرهم إلى الفعالية - .وهي الحصول على أقصى منفعة ممكنة من الموارد المحدودة. كما يتطلب النظر للأمور من منطلق حدي أو تزايدي. ويسأل عن حجم المنافع الإضافية التي يمكن الحصول عليها إذا تحملنا تكلفة إضافية. بل ويدرك أن الموارد لها استخدامات متعددة، وأنه يمكن أن يجري الإحلال بين الموارد المختلفة لتحقيق النتائج المرجوة. وأخيرًا، يذهب الاقتصاديون إلى أن الرخاء الاقتصادي يأخذ في التزايد إذا سُمِحَ للأفراد باتخاذ اختياراتهم الخاصة، وكذلك يذعنون أن الأسواق المتنافسة تعد بمنزلة آلية في غاية الكفاءة للتعبير عن اختيارات الأفراد. وفي حين تتضمن كل المشاكل الاقتصادية قضايا معيارية - أي منظورات مختلفة عما يجب فعله - فإن التفكير كرجل اقتصاد يتطلب رؤية تحليلية تقوم عادة بتجريد - أو على الأقل تيسير - القضايا المتعلقة «بالقيمة».

يعرض هذا الكتاب الفريد المفاهيم الاقتصادية بطريقة مبسطة ليسهل على القارئ فهمها. فهو يتطرق إلى فوائد السوق الحرة التي تجعل حياتنا أفضل، كما يوضح لماذا تخفق الأنظمة الاقتصادية التي تخضع لأحكام مركزية في رفع مستوى معيشة المواطنين. بالإضافة إلى ذلك، يعرض الكتاب الدور المهم للحكومة في تأسيس البنية القانونية التي تعطي الفرصة لوجود الأسواق وتوفير السلع العامة. كما يشير إلى دور الحكومة في تصحيح الأوضاع عندما تتسبب السوق الحرة في تأثيرات خارجية غيرِ مرغوب فيها، مثل تلوث البيئة، أو عندما تفشل أسواق القطاع الخاص في إنتاج بعض السلع التي يحتاجها المواطنون.

هل تساءلت يومًا لماذا كان يحصل مربو ماعز صوف الموهير على إعانات مالية من الحكومة الفيدرالية لعدة عقود؟ يتناول ويلان شرح كيف توصل رجال السياسة والاقتصاد إلى تلك النتيجة. هل تفهمت حقًّا لماذا يعتبر دائمًا آلان جرينسبان Alan Greenspan ثاني أكثر رجال الدولة نفوذًا في الولايات المتحدة؟ يزيل ويلان الغموض عن تأثير السياسة النقدية على النشاط الاقتصادي. هل فهمت جيدا المشهد الأخير من فيلم «تريدينج بليسيس» Trading Places عندما تعرَّض الأشرار للهزيمة في سوق العقود المستقبلية؟ يضع ويلان نظرية العرض والطلب بين يدي القارئ. هل تساءلت ذات مرة هل كان مناهضو

العولمة على جانب من الصواب، وعما إذا كانت الأوضاع الاقتصادية للدول المتقدمة أو النامية ستتحسن إذا قل الاندماج الاقتصادي بين الدول؟ يجعل ويلان كل تلك الأمور واضحة كالشمس. وعندما تقرأ في الصحيفة عن الخلافات الخاصة بالقضايا الاقتصادية الجارية، هل دائمًا ما تنزعج وتتغلب عليك الحيرة من تنافر وجهات النظر التي تقرؤها؟ يحلل ويلان التفاصيل ويخترق جدار السياسة ليكشف النقاب عن أهم النقاط. من هذا المنطلق ينجح في تحويل العلم الكئيب إلى نسيج حيوي مؤلف من الاقتصاد والسياسة يشكل الكيان السياسي والقومي.

لقد أسهم ويلان في إثراء القراء بمرشد اقتصادي ممتع في قراءته على نحو جذاب. فهو يجعل من القارئ مواطنًا أكثر وعيًا ويزيد من استيعابه بصورة أكبر للقضايا الاقتصادية المهمة اليومية عن طريق رد علم الاقتصاد إلى جذوره. ويبرهن على أن علم الاقتصاد يمكن شرحه دون رسوم بيانية، أو جداول، أو معادلات. كما يمكن أن يجعل منه علمًا غاية في التشويق. إن هذا الكتاب يمكن استخدامه كملحق تكميلي للمقررات الدراسية في الاقتصاد في الجامعات والمدارس الثانوية. والأكثر من ذلك، يمكن اعتباره كيانًا قائمًا بذاته، كمقدمة لهذا المجال، سيغير حتمًا آراء الكثيرين ممن يرفضون دراسة علم الاقتصاد باعتباره جافًّا ويبعث على السأم. طالما فكرت أنا نفسي في كتابة ما يعد مقدمة أساسية في علم الاقتصاد، ولكن دائمًا تعترض المشاريع المنافسة بعضها بعضًا. فلو كنت فعلت ذلك، لكان هذا هو الكتاب الذي أردت كتابته.

بورتون ج. مالكيل

برينكتون، نيو جيرسي

ديسمبر ٢٠٠١م

مقدمة

يبدو المشهد الآتي مألوفا: يقف أحد الطلاب في قاعة المحاضرات الواسعة بإحدى الجامعات الكبيرة يرسم الرسوم البيانية ويكتب المعادلات على السبورة. قد يكون متمكنًا من شرح تلك المسائل بلغة بارعة، وقد لا يكون كذلك. فالمحتوى العلمي جاف ومعقد رياضيًّا. ثم يأتي موعد الامتحان الذي قد يشمل أسئلة مثل رسم منحنى طَلَب أو اشتقاق دالة إجمالي تكلفة. هذه هي أوليات مادة الاقتصاد النظري (اقتصاد ١٠١).

ونادرًا ما يتضمن الامتحان أسئلة مثل: لماذا جعل الاقتصاد انهيار الاتحاد السوفييتي أمرًا حتميًّا؟ (لأن توزيع الموارد بدون نظام تسعير أمر غاية في الصعوبة على المدى البعيد)، أو ما هي الفوائد الاقتصادية التي يمنحها المدخنون لغير المدخنين؟ (يموتون مبكرًا، وهذا يوفر مزيدًا من التأمين الاجتماعي ومزيدًا من المعاشات الحكومية لنا جميعًا)، أو أسئلة مثل لماذا يعد منح الموظفات إجازات رعاية الطفل أمرًا تتضرر منه الأخريات؟ (لأن أرباب العمل تنمو لديهم نزعة تفرقة ضد المرأة أثناء عملية التعيين).

سيحاول بعض الطلاب الالتزام بأطول مدة لدراسة هذا العلم لما يلمسون فيه من أهمية. ولكن أغلبية الطلاب لن يفعلوا ذلك؛ فمعظم طلاب الجامعة الأكثر نبوغًا ممن لديهم نهم للمعرفة يعانون أثناء دراستهم لمادة (اقتصاد١٠١)، ويصبحون سعداء عندما ينجحون في امتحان هذه المادة الدراسية ليودعونها إلى الأبد. ثم يستبعدون كتب الاقتصاد

مع مثيلاتها من كتب التفاضل والكيمياء، وهي المواد التي تتطلب فهمًا دقيقًا وكثيرًا من الحفظ وليس لها علاقة بأي من الأمور التي ستواجه هؤلاء الطلاب في حياتهم فيما بعد. وبالطبع، يحاول الطلاب الأذكياء تجنب دراسة هذه المادة الدراسية في المقام الأول. وهذا أمر مخزٍ لسببين:

أولًا: يفوّت هؤلاء الطلاب الأذكياء على أنفسهم فرصة دراسة مادة مثيرة ورائعة ووثيقة الصلة بشتى جوانب حياتنا؛ فعلم الاقتصاد يخبرنا عن مشاكل سياسية مثل التبرع بالأعضاء وحتى التمييز الإيجابي. أحيانًا نجد كثيرًا من الأمور التي يتناولها هذا الفرع من المعرفة أمورًا بدهية، وأحيانًا نجدها مبتعدة عن المنطق تمامًا على نحو طريف. كما أنه علم زاخر بعظماء من المفكرين أمثال آدم سميث Adam Smith، وميلتون فريدمان Milton Friedman، اللذين نجحا في جذب الانتباه إليهما وسط المفكرين المعاصرين آنذاك، ولكن لم يحصل آخرون أمثال جاري بيكر Gary Becker، وجورج أكيرلوف George Akerlof على التقدير الذي يستحقانه خارج الوسط الأكاديمي. يجب أن تتوفر كتابات عن هذا العلم يستمتع بقراءتها الناس تمامًا مثلما يستمتعون بقراءاتهم عن الحرب الأهلية أو السيرة الذاتية لأحد المشاهير.

ثانيًا: يبقي الكثير من مواطنينا الأكثر ذكاءً يعانون من الأمية الاقتصادية. دائمًا تجد وسائل الإعلام بالولايات المتحدة تشير للاقتصادي العملاق آلان جرينسبان. ولكن كم شخصًا يستطيع أن يخبرنا عما يفعله هذا الرجل بالتحديد؟ حتى إن الكثير من قادتنا السياسيين قد يحتاجون لمراجعة مادة (اقتصاد ١٠١) في بعض النقاط. فقد كان روس بيرو المرشح الرئاسي مخطئًا حين أكد في إحدى خطابات حملته الانتخابية الرئاسية عام ١٩٩٢م أن اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة ستؤدي إلى انتقال فرص العمل من الولايات المتحدة إلى المكسيك. في الواقع، لقد كان مخطئًا على نحو هزلي؛ فقد كان التحذير الذي تضمنه خطابه يشبه في خطورته التحذير من خطورة إبحار الأسطول الأمريكي بالقرب من حافة الكرة الأرضية. وكانت المشكلة هي أن كثيرًا من الأمريكيين لم يسخروا منه، أو على الأقل من سياسته الاقتصادية (لأن تقصيرهم في المعرفة الاقتصادية لم يمكنهم من إدراك سذاجة حديثه).

كانت حملة بيرو بمنزلة «الصنارة التي لم تغمز»، على حد وصفه. ولكن هذا لا يعني أن قادة العالم ممن يربحون في الانتخابات يتمتعون بالمعرفة الواسعة عن فروع الاقتصاد الأساسية. فلقد نفذت الحكومة الفرنسية برنامجًا يهدف إلى وضع حد لارتفاع نسبة البطالة، التي تعتبر مشكلة مزمنة، وذلك عن طريق اتباع سياسة تشبه المعادل الاقتصادي للذهب المزيف. فقد قللت الحكومة الاشتراكية عدد ساعات العمل الأسبوعية من تسعة وثلاثين ساعة إلى خمسة وثلاثين ساعة، وكان منطقهم هو أنه إذا عمل كل الأفراد عدد ساعات أقل، سيجد العاطلون عملاً يقومون به. وبدت تلك السياسة مقبولة منطقيًّا؛ تمامًا مثلما يبدو استخدام الديدان في امتصاص المواد السامة من جسم الإنسان. ولكن للأسف، لم تعالج الديدان، أو أسبوع العمل القصير أية مشكلة، بل سَبَّبَ كلٌّ منهما الضرر على المدى البعيد.

لقد استندت السياسة الفرنسية على الفكرة الخاطئة التي تقول: إن هناك عددًا محدودًا من الوظائف التي يوفرها الاقتصاد. ومن ثَم، لا بد من توزيعها بالعدل، هذا هراء بالطبع؛ فلقد خلق الاقتصاد الأمريكي ملايين الوظائف الجديدة في العقد الماضي - كل هذا دون أن تحاول الحكومة تقسيم ساعات العمل على الأفراد.

وهذا لا يعني أن الولايات المتحدة ليست لديها مشاكلها الاقتصادية الخاصة التي تعمل على حلها. فلقد خرج المحتجون ضد العولمة إلى شوارع مدينة سياتل عام ١٩٩٩م، وأخذوا يحطمون النوافذ ويقلبون السيارات احتجاجًا ضد انعقاد اجتماع بمنظمة التجارة العالمية. فهل كانوا على حق؟ هل العولمة والبدء في ممارسة التجارة الدولية سيؤدي إلى تدمير البيئة واستغلال العمال في العالم النامي وسيضع مطعم ماكدونالدز عند ناصية كل شارع؟ أم أن توماس فريدمان لم يجانبه الصواب حين وصف في عموده بجريدة «النيويورك تايمز» المتظاهرين على أنهم: «محتجون من زمن سفينة نوح، يحامون لاتحادات التجارة والمهنيين الانتهازيين، ويريدون العودة إلى الستينيات»؟[1] يمكنك أن تقرر بنفسك بعد قراءتك للفصل الحادي عشر.

وهذا هو ما أعد به القارئ: لن تجد في هذا الكتاب رسومًا بيانية أو جداول أو معادلات. صحيح أن لتلك الأدوات أهميتها في علم الاقتصاد؛ فالرياضيات بالفعل قد تكون

لها طريقتها السهلة وحتى الجذابة في شرح الظواهر، ولكن أن تخبر شخصًا أن درجة الحرارة في الخارج اثنان وسبعون درجة ليس مثلما تصف له مدى الدفء أو البرد الذي سيشعر به. وفي الواقع، إن معظم الأفكار الاقتصادية المهمة أفكار بدهية. فهي تستمد قوتها من منطقيتها وقدرتها على استيعاب المشاكل اليومية. ولقد وضع جلين لوري Glenn Loury - أستاذ الاقتصاد النظري بجامعة بوسطن - مثالًا اعتباريًّا وهو الآتي: افرض أن هناك عشرة متقدمين لإحدى الوظائف يتنافسون على مركز وظيفي واحد، وتسعة منهم من ذوي بشرة بيضاء وواحد فقط أسود البشرة. وتتبع سياسة الشركة التي تختار بين المتقدمين سياسة التمييز الإيجابي الذي يفيد بأنه في حالة وجود أقلية عرقية بين المتقدمين وجميعهم على نفس الدرجة من الكفاءة، توظف الشركة المرشح المنتمي لفئة الأقلية.

افرض كذلك، أنه تقدم للوظيفة اثنان على درجة عالية من الجدارة؛ أحدهما أبيض، والآخر أسود. ستقوم الشركة بقبول المرشح الأسود كما تنص سياستها على ذلك. وهنا يوضح لنا لوري (وهو أسود البشرة) نقطة مهمة ولكن سهلة: إذا انزعج مرشح أبيض من عدم فوزه بالوظيفة، سيعزي نفسه بأنه لم يُقْبل أحد من الثمانية الآخرين على أية حال. «ومع ذلك، سيغادر المرشحون التسعة ذوو البشرة البيضاء في غضب شاعرين بأنهم تعرضوا لتمييز عنصري. إن لوري لا يعارض بالضرورة هذا النوع من التمييز الإيجابي.» ولكن ما فعله هو تسليط الضوء على بعض الفروق الدقيقة غير الملحوظة التي تسببها هذه السياسة. فقد يُسيء هذا الإجراء إلى العلاقات العرقية في الوقت الذي يحاول فيه أن يعززها.

إليك ما حدث في الحملة التشريعية التي شنت مؤخرًا والتي أوصت شركاتِ التأمين بتغطية تكلفة قضاء النساء ليلتين في المستشفى بعد عملية الولادة بدلًا من ليلة واحدة فقط. فلقد لمس الرئيس بيل كلينتون ما لهذا الأمر من أهمية حتى إنه تعهد في خطابه السنوي - أو ما يسمى خطاب حالة الأمة لعام ١٩٩٨م - بوضع حد لما أسماه «بالولادات السريعة». ولكن لبرنامج تأميني مثل هذا تكلفة لا بد من الإفصاح عنها. فقضاء ليلة إضافية في المستشفي أمر غير ضروري من الناحية الطبية في كثير من الحالات، كما أنه باهظ الثمن، مما يجعل الآباء والأمهات الجدد لا يودون أن يدفعوا المال مقابل ذلك، كما

لا تود شركات التأمين تغطية تكلفة هذه الليلة الإضافية. فإذا أُجبرت شركات التأمين على توفير تلك الميزة (أو أية ميزة أخرى يمليها القانون)، ستذهب شركات التأمين إلى استعادة التكاليف الإضافية عن طريق زيادة قيمة أقساط التأمين. وعندما ترتفع أقساط التأمين، لن يتمكن بعض الأفراد، ممن يرغبون في تغطية تأمينية، من تحمل نفقات التأمين الصحي على الإطلاق. لذلك، فالسؤال الحقيقي الذي يجب أن يضعه واضعو السياسة في الاعتبار هو: هل يجب أن نجيز قانونًا سيؤدي إلى تمتع كثير من النساء بمزيد من الراحة إذا كان في نفس الوقت سيجعل عددًا أقل من الرجال والنساء يفقدون تغطيتهم التأمينية على المشكلات الصحية الأساسية؟

هل يبرهن علم الاقتصاد على صحة أفكار الحزب الجمهوري المساند للتيار التحرري (الليبرالي)؟ ليس بالضبط. حتى إن ميلتون فريدمان، الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد وأكثر من يتحدث بطلاقة عن الأسواق الحرة سيذعن أن الأسواق غير الخاضعة لضوابط وقوانين قد تؤدي إلى نتائج سلبية إلى حد بعيد. ومثال على ذلك ولع الأمريكيين بالسيارات، فالمشكلة ليست أننا نحب السيارات؛ المشكلة هي أننا لسنا مضطرين لتحمل كل تكلفة قيادتها. صحيح أننا نشتري السيارة ونتحمل تكلفة الصيانة والتأمين والوقود، ولكننا لسنا مضطرين لتحمل بعض التكاليف المهمة التي تنجم عن قيادة السيارات، مثل الملوثات التي تبعثها عوادم السيارات في الهواء، وازدحام المرور الذي تسببه، وإتلاف الطرق العامة، والخطر الذي يواجه سائقي السيارات الأصغر حجمًا. إن ما يسببه كل ذلك من تأثير يشبه قضاء ليلة في المدينة ببطاقة ائتمان والدك، أي ينطوي ذلك على القيام بالكثير من الأشياء التي ما كنا لنفعلها إذا كنا مضطرين لدفع الفاتورة كاملة. فنحن نقود السيارات الضخمة، ونتجنب النقل العام، وننتقل للعيش في الضواحي البعيدة ثم نقود لمسافات بعيدة يوميًّا لنذهب إلى العمل.

لا يتلقى الأفراد فاتورة عن كل ما يسببونه من ضرر بالبيئة، ولكن المجتمع هو الذي يتلقاها في صورة تلوث للهواء، واحتباس حراري، وزحف عمراني. ولن نجد الحل لهذه المشكلة المتفاقمة عند أنصار حزب العمل الليبرالي. ولكن يكمن الحل في رفع الضرائب المفروضة على الوقود ومبيعات السيارات. فقط مع هذا النوع من الإجراءات ستعكس تكلفة

قيادة السيارات - لاسيما سيارات إس يو في SUV - التكلفة الاجتماعية الحقيقية لها كما سنتناول في الفصل الثالث. وبالمثل، تسهم وسائل النقل العام التي تدعمها الحكومة بسخاء في مكافأة من يستقلونها يوميًّا للذهاب إلى العمل نظير إسدائهم لنا خدمة بعدم قيادتهم للسيارات.

و فصل الخبراء الاقتصاديون في قضايا اجتماعية مثل التمييز العنصري. فهل كان الأوركسترا السيمفوني متحيزا ضد المرأة في وقت من الأوقات؟ توصلت كل من كلوديا جولدن Claudia Goldin أستاذة الاقتصاد بجامعة هارفارد، وسيسيليا راوز Cecilia Rouse أستاذة الاقتصاد بجامعة برينكتون لطريقة جديدة للإجابة عن هذا السؤال. فقد بدأت الفرق الموسيقية الأمريكية في الخمسينيات بالقيام بتجارب الأداء «العمياء»، وذلك عن طريق اختبار أداء من يطمح في الانضمام للأوركسترا خلف ستار. ولا تعرف لجنة التحكيم هوية أو جنس العازف قيد الاختبار. فهل أبلت النساء بلاءً أفضل - في ظل هذا النظام الذي يحتفظ بسرية الممتحَن - من بلائهن عندما كان يعرف الحكام جنسهن؟ نعم، من دون شك. فبمجرد أن أصبح الممتحَنون مجهولي الهوية، زادت نسبة نجاح النساء في الاختبار الأول بنسبة ٥٠ بالمائة، كما زادت فرصهن لاجتياز الاختبارات الأخيرة.[٢]

يقدم لنا علم الاقتصاد مجموعة من الأدوات التحليلية الفعالة، التي ليست بالضرورة معقدة، بل يمكن استخدامها لإعادة النظر في الأحداث التاريخية، وتفسير أسباب وقوعها بالشكل الذي حدثت به؛ أي تساعدنا على التأمل وفهم العالم من حولنا، كما تساعدنا على التزود بنظرة مستقبلية تمكننا من التنبؤ بما تحدثه التغييرات السياسية الكبيرة من تأثيرات. فمثل علم الاقتصاد كمثل الجاذبية الأرضية: تتجاهله ومع ذلك تجد نفسك داخله تواجه بعض المشكلات. إحداها على سبيل المثال أزمة الادخار والقروض S&L Crisis. فلقد كانت عملية الادخار ومنح القروض - في الولايات المتحدة - تديرها المؤسسات الخاضعة لضوابط صارمة لعدة سنوات. وقد كانت تلك الضوابط تحدد كم الفائدة التي سيحصل عليها المودعون، بالإضافة إلى نوع الاستثمار الذي سيقومون به باستخدام أموال المودعين (وبذلك تجدهم متحفظين للغاية). في أثناء ذلك، تضمن الحكومة الفيدرالية للمودعين

أموالهم. فقد كانت صناعة مربحة، إن لم تكن شيقة بصورة خاصة. يصف مايكل لويس Michael Lewis ـ في كتابه الأكثر من رائع «ليارز بوكر» Liar's Poker ـ التنفيذيين في مؤسسات الادخار والقروض بأنهم أعضاء في نادي ٣-٦-٣ أو ٣-٦-٣ club: أي يقترضون المال بسعر فائدة ٣ بالمائة، ويقرضونه بفائدة ٦ بالمائة، ثم يتمتعون بلعب الجولف كل يوم في الساعة الثالثة عصرًا.

ثم بدأت قيود القوانين تنفك تدريجيًّا عن صناعة الادخار والقروض في مستهل الثمانينيات. وباتت تلك الصناعة أكثر تحريرًا للاستثمار في مجموعة استثمارات أوسع نطاقًا، بل وأكثر مخاطرة. ومع ذلك، يظل تأمين الحكومة على الودائع قائمًا، فقد أدى تخفيف القيود الحكومية عن المؤسسات التجارية إلى حالة يتمثل أفضل وصف لها في عبارة «إن وقعت العملة على الصورة يفوز المستثمر، وإن وقعت العملة على الكتابة تخسر الحكومة.» فقد يخوض التنفيذيون في مؤسسات الادخار والقروض المقامرات الكبيرة بأموال المودعين، فإن ربحوا المال الوفير، يحتفظون بالغنائم؛ حيث إنهم يدينون فقط لمودعيهم بسعر فائدة محدد سلفًا. وإن خسروا، يشهرون إفلاسهم وتدفع الحكومة الفيدرالية للمودعين أموالهم. هل تعد هذه العملية تصرفًا مسئولًا؟ بالطبع لا؛ فلقد تورطت تلك المؤسسات في صفقات عقارية خاسرة، وفي السندات مرتفعة العائد ذات المخاطرة الكبيرة، وفي الأوراق المالية المضمونة بِرَهْنٍ عقاري، وفي مجموعة غفيرة من استثمارات المخاطر التي أدت إلى إفلاس الكثير من تلك المؤسسات. وآخر المطاف، أغلقت الحكومة ٧٤٧ مؤسسة وعوضت المودعين بمبلغ وصل إلى ١٥٥ مليار دولار. والمثير للعجب وسط كل ما حدث أن تلك الكارثة كانت متوقعة.

يتطرق الكتاب إلى بعض من أكثر المفاهيم تأثيرًا في الاقتصاد، ولكنه يبسط الرواسخ المعقدة أو يتخطاها بالكامل. كما يغطي كل فصل موضوعات يمكن أن تُؤَلَّف في كل منها كتابًا كاملًا. وبالفعل، ثمة نقاط ثانوية في كل فصل تشكل كل منها الآن حياة مهنية أكاديمية كاملة. لقد تجاوزت في كتابتي عن أجزاء كثيرة من البنية الفنية التي تشكل العمود الفقري لهذا الفرع من المعرفة. وهذا هو المغزى: لا يحتاج المرء أن يتكبد العناء لكي يدرك عظمة

شيء ما. فهذا الكتاب غير موجه لمحدودي الفهم؛ بل موجه للأذكياء ممن لم يدرسوا الاقتصاد من قبل (أو لديهم بعض التجارب غير الناجحة في دراسته). إن معظم الأفكار المهمة التي يقوم عليها علم الاقتصاد تستتر خلف مجموعة من الأغطية التي تنطوي على كثير من التعقيد، والتي متى أزحناها عنها، نجد هذه الأفكار بدهية في الأصل. «وهذا هو المقصود بالاقتصاد عاريًا».

لا ينبغي أن تقتصر قراءة علم الاقتصاد على الخبراء فحسب. فهذا العلم على جانب كبير من الأهمية والمتعة. لذا فإن الاقتصاد عاريًا قد ينطوي بالفعل على كثير من التشويق.

شكر وتقدير

كثيرون هم من ساعدوني كي يخرج ذلك العمل إلى النور حتى إن كل خطوة في سبيل تحقيق ذلك كان يقف خلفها من يدفعني إلى الأمام. فقبل كل شيء كانت تيفاني ريتشاردز Tifanny Richards مؤمنةً بوجود سوق لكتاب مبسط عن علم الاقتصاد. كما أدين بالامتنان أيضًا لتابيثا جريفين Tabitha Griffin لتشجيعها الرائع عندما أرسلت الكتاب لدار نشر دبليو دبليو نورتون W. W. Norton.

أما الخطوة الثانية بعد تيفاني وتابيثا فكان وراءها تينا بينيت Tina Bennett التي طالما اعتبرت نفسي محظوظًا للتعامل معها؛ فهي تمثل كل ما يحب المرء أن يجده في وكيل دار نشر، فهي ذكية ومتعاونة وتتحمس دائمًا للأفكار الجديدة. وكنت محظوظًا أيضًا لتولي دريك ماكفيلي Drake McFeely مهمة تحرير الكتاب. فهو رجل يعرف كيف يجد الوقت ليدير شركة، ويحرر الكتب، ويمتلئ فخرًا مع الحائزين جوائز نوبل. كما استفدت كثيرًا من خبرته وآرائه السديدة. وبالطبع كانت إيف لازوفيتس Eve Lazovitz وراء حسن إدارة دريك للوقت، ولو بإضفاء لمساتها الخفيفة. فمن دون مساندتهم لي، وسرعتهم في إنجاز العمل، لم يكن لهذا الكتاب أن ينتهي قبل عام ٢٠٠٨م.

ومع اكتمال آخر سطر في الكتاب، عاونتني ماري إلين مور Mary Ellen Moore في البحث الممتاز وتقصي الحقائق والإحصاءات والقصص التي فاتني الإشارة إليها. كما

أدين بالشكر لثلاثة رجال اقتصاد أجلاء وهم بورتون مالكيل Burton Malkiel، وروبرت ويليز Robert Willis، وكينيث روجوف Kenneth Rogoff لتكرمهم واستقطاعهم من وقتهم الثمين وقتًا لقراءة النص قبل طباعته وإثرائه بملاحظاتهم المفيدة. فيعتبر هؤلاء الثلاثة من عمالقة تلك المهنة، وبالتأكيد كان لكل منهم الكثير من الأعمال الأخرى التي كان من الممكن القيام بها في الوقت الذي خصصوه لكتابي.

كما أدين بالشكر لزملائي المحررين في «مجلة ذا إيكونوميست»، فقد كان لجون ميكليثوايت John Micklethwait من الكرم أن سمح لي بالتغيب عن المجلة لفترة حتى أنتهي من الكتاب، كما كان مستعدًّا أيضًا لقراءة المنتج النهائي وإبداء ملاحظاته. وأشكر كذلك آن رو Ann Wroe على العنوان الفرعي الذكي الذي وضعته. تعد حقيقةَ أن كلاًّ من جون وآن يجدان الوقت لتحرير كتاب من أهم إصدارات العالم، وفي نفس الوقت يهتمون بعائلاتهم ويصدرون كتبهم الخاصة - مصدر إلهام لي ولغيري من الكتاب.

وأدين أيضًا بشكر من نوع خاص؛ فمعظم الأفكار التي تناولتها في هذا الكتاب ليست أفكاري، ولكني كنت لها كالمترجم الذي يستمد قيمته من تألق الأصل، الذي يعود هنا إلى حصيلة قرون من أعمال عظماء المفكرين. ولذلك أتمنى أن يعكس هذا الكتاب وافر احترامي لكل هؤلاء.

وأخيرًا، أود أن أشكر من ألهموني بمواضيع هذا الكتاب. فلقد سبق وأشرت إلى أن علم الاقتصاد لا يُعْنَى بدراسته الكثيرون، وهذه حقيقة، ولكن الحقيقة أيضًا أن ذلك الفرع من فروع المعرفة يمكن أن تدب فيه الحياة إذا وقع في أيدي الأشخاص المناسبين، ولقد كنت محظوظًا لأني عملت ودرست مع معظمهم أمثال جاري بيكر وبوب ويليز Bob Willis، وكين روجوف Ken Rogoff، وروبرت ويليج RobertWillig، وكريستينا باكسون Christina Paxson، ودانكين سنيدال Duncan Snidal، وآلان كروجر Alan Krueger، وبول بورتني Paul Portney، وسام بيلتسمان Sam Peltzman، ودون كورسي Don Coursey، وبول فولكر Paul Volcker. وآمل أن يسهم هذا الكتاب في نقل معرفة وحماس كل هؤلاء لقاعدة كبيرة من القراء والدارسين.



الاقتصاد عاريًا

عرض طريف ومشوق للمفاهيم الاقتصادية



الفصل الأول

قوة الأسواق

من يُطعِم باريس؟

مع تداعي سور برلين عام ١٩٨٩م اتخذ دوجلاس إفيستر Douglas Ivester مدير شركة كوكاكولا (والرئيس التنفيذي للشركة فيما بعد) قرارًا مفاجئًا، عندما أرسل مندوبي مبيعات الشركة إلى برلين وطلب إليهم البدء في توزيع الكولا مجانًا. ومن قبل كان هؤلاء المندوبون يوزعون زجاجات الصودا من خلال فتحات في سور برلين. ويتذكر دوجلاس إفيستر عندما كان يتجول في ميدان ألكسندر Alexander platz بشرق برلين أثناء الاضطرابات السياسية، محاولا معرفة ما إذا كان هناك أحد قد تعرف على ماركة كوكاكولا التجارية بَعد، ويقول: «كُلمَا ذهبنا إلى مكان كنا نسأل الناس عما يشربون، وعمّا إذا كانت كوكاكولا قد أعجبتهم. حتى إننا لم نكن بحاجة لذكر اسم الكوكاكولا! فقد كنا نشير بأيدينا فقط لوصف شكل الزجاجة، وكان الناس يفهمون ما نقصد. وقررنا توزيع أكبر قدر ممكن من الكوكاكولا وبأسرع وقت ممكن، حتى قبل أن نعرف كيف سنحصل على ثمن هذه المشروبات.»[1]

وسرعان ما أرست الشركة أسس تجارتها في ألمانيا الشرقية فقد كانت توفر ثلاجات مجانية للتجار الذين بدأوا في تخزين زجاجات الكوكاكولا، ومن ينظر إلى هذا

الأمر على المدى القصير يجده قرارًا خاسرًا؛ لأن العملة الألمانية في ذلك الوقت كانت لا تزال قليلة القيمة لدرجة أن العالم كان يعتبرها مجرد قصاصات ورقية، إلا أن هذا القرار كان قرارًا تجاريًّا في منتهى الذكاء وجرى اتخاذه أسرع من أي قرار مماثل تتطلع إليه أية هيئة حكومية. وبحلول عام ١٩٩٥م، زادت نسبة استهلاك كل فرد من الكوكاكولا فيما كانت تسمى ألمانيا الشرقية، ليصل إلى نفس مستوى الاستهلاك في ألمانيا الغربية، والتي كانت سوقًا قويًّا بالفعل.

إنها يد آدم سميث الخفية التي كانت تمرر الكوكاكولا عبر سور برلين. أما مندوبو شركة كوكاكولا فقد كان همهم الأكبر هو عملهم فقط، إذ لم يكن لديهم بعد إنساني أثناء تمريرهم المشروبات إلى ألمانيا الشرقية بعد تحريرها، ولم يشغلوا أنفسهم بالحديث عن مستقبل الشيوعية، بل كان همهم الأكبر هو العمل على توسيع سوقهم العالمي، ورفع نسبة الأرباح، وإسعاد حملة الأسهم، وهذا هو جوهر الرأسمالية، حيث لا يكافئ السوق إلا من يعمل من أجل تحقيق المصلحة، سواء أكان ذلك في صورة تمرير زجاجات الكوكاكولا، أم قضاء سنوات في التعليم، أم زراعة حقل من الفول الصويا، أم ابتكار جهاز راديو يعمل تحت المطر. باختصار، السوق يكافئ كل فرد يقدم عملًا من شأنه أن يؤدي إلى مستوى معيشي مزدهر ومتطور لمعظم (وليس لجميع) أفراد المجتمع.

في أحيان كثيرة يطرح الاقتصاديون هذا التساؤل: «من يطعم باريس؟» وهو سؤال مجازي، الغرض منه جذب الانتباه إلى هذا الفيض من الأحداث اليومية التي تصرف الأذهان عن تفعيل الاقتصاد الحديث. فمثلا، تجد كمية من سمك التونة الطازجة طريقها من سفينة الصيد في جنوب المحيط الهادئ إلى أحد المطاعم في ريو دي ريفولي. وكذلك فإن بائع الفاكهة المجاور لي لديه ما يحتاجه زبائنه كل صباح، بدءًا من القهوة إلى ثمار البابايا الاستوائية، مع أن تلك البضائع قد تكون أتت من عدة دول مختلفة. وباختصار، فإن الاقتصاد المركب يقوم على ملايين المعاملات اليومية والتي يحدث أكثرها دون أي تدخل حكومي مباشر. ولا يتوقف الأمر عند عقد الصفقات فحسب، فحياتنا تتجه نحو الأفضل باستمرار خلال تلك العملية. ومن الرائع أننا نستطيع الآن شراء جهاز تلفاز في أي وقت من اليوم ونحن في منازلنا. ولك أن تتصور كم التطور الذي وصلنا إليه إذا نظرنا إلى

الأمر نفسه في عام ١٩٧١م حيث كانت تكلفة شراء تلفاز ملون خمسة وعشرين بوصة تعادل أجر ١٧٤ ساعة عمل، أما اليوم فتكلفة شراء جهاز تلفاز ملون خمسة وعشرين بوصة، أكثر جودة ويتمتع باستقبال أفضل وعدد قنوات أكثر، تعادل أجر ٢٣ ساعة عمل.[٢]

وإذا ظننت أن جهاز التلفاز الأرخص والأفضل ليس هو المقياس الأفضل للتقدم الاجتماعي - وأنا أتفق معك - فانظر إذًا إلى الحقائق الآتية: لقد زاد متوسط عُمْر الأمريكيين خلال القرن العشرين من سبعة وأربعين عامًا إلى سبعة وسبعين عامًا، وانخفض معدل وفيات الأطفال بنسبة ٩٣ بالمائة. وتخلصنا نهائيًّا، أو على الأقل سيطرنا على أمراض مثل شلل الأطفال والسل والتيفود والسعال الديكي.[٣]

والفضل في ذلك يرجع إلى اقتصاديات السوق لدينا. تحضرني قصة قديمة عن أحد المسئولين السوفيتيين قبل الحرب الباردة، كان قد قام بزيارة لإحدى الصيدليات بالولايات المتحدة، وأدهشته تلك الممرات المضيئة، والأرفف التي حملت عليها علاجات الكثير من الأمراض، بداية من تغير رائحة الفم وحتى فطريات أصابع القدم، فقد علق قائلًا: «شيء مدهش فعلًا، ولكن كيف تتأكدون أن كل الصيدليات بها نفس الكم والنوع من تلك الأدوية؟» هذه الحكاية الطريفة مثيرة للاهتمام إذ إنها تنم عن عدم فهم آلية عمل اقتصاد السوق، إذ إن السوق في أمريكا لا يخضع لسلطة مركزية تقرر ما يجب أن يحتويه كل متجر من منتجات، كما هو الحال في الاتحاد السوفيتي، فالمتاجر في أمريكا تبيع المنتجات التي يحتاج الناس شراءها، ومن ثَمَّ تنتج الشركات المنتجة ما تطلبه المتاجر من منتجات، ويرجع فشل الاقتصاد السوفيتي إلى أن البيروقراطية الحكومية هي التي كانت تدير كل شيء، من أول عدد قطع الصابون التي ينتجها مصنع في أركتسك إلى عدد الطلاب الذين يدرسون الهندسة الكهربية في موسكو. وانتهى الحال إلى سيطرة البيروقراطية على كل المجالات.

وبالطبع، فإن أمثالنا ممن تعودوا على اقتصاديات السوق ليس لديهم فهم كافٍ بشأن التخطيط الشيوعي المركزي. ولقد كنت ضمن وفد ولاية إلينوي الذي زار كوبا. ولما كانت هذه الزيارة بتصريح من الحكومة الأمريكية فقد كان مسموحًا لكل عضو من أعضاء الوفد أن يجلب ما قيمته ١٠٠ دولار أمريكي من البضائع الكوبية، بما فيها السيجار، ولأننا

تربينا في ظل التخفيضات التنافسية بين المتاجر فقد ذهبنا جميعًا باحثين عن أفضل أسعار للسيجار الكوبي (كوهيبا) لنحصل على أكبر كم في حدود المائة دولار المسموح بها. وبعد ساعات من البحث دون جدوى، اكتشفنا النقطة الأساسية في الشيوعية، فقد كان سعر السيجار ثابتًا في كل مكان، فلم يكن هناك منافسة بين المتاجر، إذ لم يكن هناك ربح بالمعنى الذي نعرفه، فكل متجر يبيع السيجار - وأي شيء آخر - بالسعر الذي يحدده فيدل كاسترو. وكل تاجر يبيع السيجار يحصل على الأجر الذي تحدده الحكومة نظير بيع السيجار، وهذا الأجر لا علاقة له بهل باع التاجر السيجار أم لا.

وأذكر هنا ما كتبه الاقتصادي الشهير بجامعة شيكاغو جاري بيكر الحائز جائزة نوبل عام ١٩٩٢م، مستعيرًا قول جون برنارد شو: «إن الاقتصاد هو فن الاستفادة القصوى من الحياة.» فعلم الاقتصاد هو دراسة كيفية تحقيق ذلك، فالأشياء القيمة وجودها محدود مثل: النفط، لبن جوز الهند، الأجسام المثالية، الماء النظيف، الأشخاص الذين يُصلحون ماكينات التصوير المعطلة ... إلخ. فكيف إذًا نوزع تلك الأشياء؟ لماذا يمتلك بيل جيتس Bill Gates طائرة خاصة و لا تمتلك أنت واحدة؟ قد تكون إجابتك: «لأنه غني». ولكن لماذا هو غني؟ لماذا يتمتع بموارد العالم المحدودة أكثر من أي شخص آخر؟ وكيف يمكن لدولة غنية مثل الولايات المتحدة - التي يُدفع فيها لأليكس هيرنانديس Alex Hernandez ٢٥٠ مليون دولار ليلعب البيسبول - أن يوجد بها طفل فقير من كل ٥ أطفال، أو أن يضطر البعض للبحث عن الطعام في صناديق القمامة؟ إن متجر الكلاب الثلاثة the three dogs بجوار منزلي في شيكاغو يبيع الكعك والمعجنات «للكلاب فقط»، حيث يدفع الأثرياء ١٦ دولارًا لقاء كعكة عيد ميلاد لحيواناتهم الأليفة، في نفس الوقت الذي تُقدِّر فيه جمعية شيكاغو لحماية المشردين أن هناك ١٥ ألف شخص بلا مأوى في نفس تلك المدينة.

ويصبح هذا النوع من التباين أكثر وضوحًا حينما ننظر للبلاد الأخرى بخلاف الولايات المتحدة، فثلاثة أرباع الشعب في تشاد لا تَصِلهم مياه الشرب النظيفة، ناهيك عن المعجنات لحيواناتهم الأليفة. ويُقدِّر البنك الدولي أن نصف سكان العالم يعيشون على أقل من دولارين يوميًّا فكيف يقدر هؤلاء على العيش؟ أو بعبارة أخرى كيف لا يقدر هؤلاء على العيش؟

ويبدأ علم الاقتصاد بفرضية مهمة، وهي أن الأفراد يسعون لتحسين أحوالهم الاقتصادية قدر المستطاع. وباستخدام المصطلحات المتخصصة فإن الأفراد يسعون لزيادة منفعتهم الشخصية التي تشبه في كونها مفهوم السعادة، ولكن على نطاق أوسع. فأنا أستمد المنفعة من حصولي على مناعة من التيفود ودفعي للضرائب. فلا يجعلني أي من هذين الأمرين سعيدًا، لكنهما يحمياني: من الموت بسبب التيفود، ومن الذهاب إلى السجن. وهذا يجعلني أفضل حالاً على المدى البعيد. ولا يهتم الاقتصاديون تحديدًا بما يجلب لنا المنفعة، بل يتفقون ببساطة على أن كلًّا منا لديه «مُفضّلاته» الشخصية. فأنا أحب القهوة والبيوت القديمة والأفلام الكلاسيكية والكلاب وركوب الدراجات والكثير من الأشياء الأخرى. وكل شخص آخر في العالم لديه مفضلاته التي قد يشترك - أو لا يشترك - معي فيها.

وبالفعل فإن صانعي السياسة المثقفين قد تفوتهم تلك الملاحظة التي تبدو سهلة، وهي أن الأفراد المختلفين لديهم مُفَضَّلات مختلفة. فعلى سبيل المثال: الأغنياء لديهم مفضلات تختلف عن مفضلات الفقراء. وبالمثل، قد تتغير مُفضَّلاتنا الشخصية على مدار حياتنا حين نصبح (أو نتمنى أن نصبح) أكثر ثراءً. فعبارة «سلعة ترفيهية» لها معنى تِقَني عند رجال الاقتصاد؛ وهو أننا نشتري سلعًا معينة بكميات متزايدة حينما نصبح أكثر ثراءً، مثل: السيارات الرياضية والنبيذ الفرنسي. كما أن الاهتمام بالبيئة هو أيضًا سلعة ترفيهية، وهذا ما لا يلاحظه البعض. فاستعداد الأثرياء من الأمريكيين لدفع مبالغ كبيرة - «وغالبًا لا تمثل شيئًا من مجمل دخولهم» - لحماية البيئة أكبر من استعداد الأمريكيين الأقل ثراءً. ونفس الشيء يسري على مستوى الدول؛ فالدول الغنية تخصص حصة كبيرة من مواردها لحماية البيئة أكثر من الدول الفقيرة. والسبب سهل للغاية؛ فنحن حينما نهتم بمصير النمر البنغالي فذلك لأننا قادرون ماليًّا، فلدينا المنازل والوظائف والمياه النظيفة وكعك عيد الميلاد لكلابنا.

وهنا نطرح سؤالا سياسيًّا شائكًا وهو: هل من العدل أن يفرض الأثرياء مُفضلاتهم على شعوب الدول النامية؟ يرد الاقتصاديون: إن هذا ليس من العدل، مع أننا نفعل ذلك طوال الوقت، بدليل أنني عندما أطالع في الصباح خبرًا «في جريدة النيويورك تايمز» New York Times يقول: إن القرويين في أمريكا الجنوبية يقطعون أشجار الغابات البكر

مدمرين بذلك النظام البيئي النادر - يكاد فنجان القهوة يسقط من يدي وتتملكني الدهشة والاشمئزاز. ذلك لأنني لا أعيش ظروفهم؛ فأطفالي لا يتضورون جوعًا، وغير مهددين بالموت بسبب الملاريا. فإذا كانوا كذلك، وإذا كان قطع الأشجار الذي يَضرُّ الحياة البرية الغنية سيمكنني من إطعام أسرتي وتوفير ما أحميهم به من البعوض فسوف أقوم بسن فأسي وأبدأ في القطع. ولم أكن لأبالي بكمية الفراشات أو الحيوانات البرية التي أقتلها. إن ذلك لا يعني أن البيئة في العالم النامي لا تنال أي اهتمام. بل على العكس، لكن في واقع الأمر هناك الكثير من أمثلة التدهور البيئي الذي سيجعل البلاد الفقيرة أفقر مما هي عليه على المدى البعيد. وهنا يتضح أنه لو كان لدى الدول المتقدمة الكرم الكافي، لما اضطر القروي البرازيلي للاختيار بين القضاء على أشجار الغابة وبين شراء ما يحميه من البعوض. وهذا هو المغزى الحقيقي هنا، فالاقتصاد السيئ هو الذي يفرض مُفضلاتنا على الأفراد الذين يعيشون حياة مختلفة تمامًا. وسنناقش هذا الأمر بالتفصيل عندما نتناول قضايا العولمة والتجارة العالمية في الفصول اللاحقة.

دعني أُشِرْ إلى نقطة أخرى مهمة بشأن مُفَضَّلاتنا الشخصية: وهي أن زيادة المنفعة ليست مرادفة للأنانية. ففي عام ١٩٩٩م نشرت صحيفة «النيويورك تايمز» نعيًا للسيدة أوزيولا ماكارتي Oseola McCarty التي توفيت عن عمر يناهز ٩١ عاما، بعد قضاء حياتها في العمل في غسل الملابس وكيها في مدينة هاتيسبرج بولاية المسيسيبي. وكانت تعيش بمفردها على القليل في منزلها الصغير الذي لم يكن به من علامات الرفاهية إلا تلفاز أبيض وأسود يستقبل قناة واحدة فقط. أمَّا ما جعل السيدة ماكارتي حالة استثنائية هو أنها لم تكن فقيرة نهائيًّا. فقبل وفاتها بأربعة أيام تبرعت بمبلغ ١٥٠,٠٠٠ دولار لحساب جامعة جنوب المسيسيبي التي لم تلتحق بها مطلقًا، على أن يُدْفع المبلغ في صورة منح دراسية للطلاب غير القادرين.

وهنا نسأل أنفسنا: هل ما فعلته أوزيولا ماكارتي سيغير أسس علم الاقتصاد ويقلبها رأسًا على عقب، وعليه نسحب جوائز نوبل ونعيدها إلى استوكهولم؟ بالطبع لا، فالمسألة بمنتهى البساطة أنها حين ادخرت مالها وتبرعت به في النهاية، قد حصلت بذلك على منفعة أكبر مما كانت ستحصل عليها إذا أنفقت نقودها على شراء تلفاز ذي طراز حديث

أو على شراء شقة فاخرة. فجميعنا يتخذ مثل هذه القرارات، وإن كان على نطاق أضيق. فقد يدفع المواطن الأمريكي منا بعض السنتات الإضافية مقابل شراء التونة التي صيدت دون المساس بالدلافين، أو قد يتبرع ببعض القليل لإحدى الجهات الخيرية. من هذين الشيئين ـ وهما من جملة أشياء يبدو فيها جانب الخيرية والإيثار إلى حد ما ـ قد نحصل على منفعة. ومعروف أن الأمريكيين يقدمون تبرعات تصل إلى أكثر من ٢٠٠ مليار دولار للكثير من الجهات الخيرية كل عام. فأبوابنا دائمًا مفتوحة للأغراب، كما يبرز الإيثار في الكثير من أعمالنا. ولا يتعارض هذا مع الفرضية الأساسية القائلة: إن كل فرد يسعى لتحسين وضعه المالي بأكبر قدر مُستَطاع، مع أن البعض يرى ثمة تعارض. وليس معنى تلك الفرضية أننا نتخذ دائمًا قرارات مثالية، أو حتى قرارات جيدة، نحن لا نفعل ذلك، ولكن كل منَّا يُحاول اتخاذ أفضل قرار ممكن في ضوء المعلومات المتوفرة لديه.

وبذلك ـ وفي هذه الصفحات القليلة ـ استطعنا أن نجيب عن أحد الأسئلة الفلسفية القديمة والعميقة، وهو: لماذا عبرت الدجاجة الطريق؟ الإجابة ببساطة هي لأن ذلك زاد من منفعتها.

ولتضعْ في اعتبارك أن زيادة المنفعة ليست بالمسألة الهينة، فالحياة معقدة ومتقلبة. إن هناك عددًا لا نهائيًّا من الأشياء التي قد نقوم بعملها في أي وقت. وبالفعل يتضمن أي قرار نتخذه نوعًا من سياسة الاستبدال trade-off. فقد نتنازل اليوم عن منفعة مقابل منفعة أخرى في المستقبل. فمثلًا، قد يشفي غليلك أن تضرب رئيسك في العمل على رأسه بمجداف أثناء الرحلة السنوية للشركة. إلا أن تلك المنفعة اللحظية التي ستحصل عليها جراء هذا العمل لا تساوي شيئًا إذا ما قورنت بالضرر الناتج عن قضاء سنوات في سجن فيدرالي. (هذا من وجهة نظري فأنا لدي مفضلاتي الخاصة). لنكن جادين، فالكثير من قراراتنا المهمة توازن بين قيمة ما نستهلكه الآن مقابل ما قد نستهلكه في المستقبل. فقد نقضي سنوات في الدراسة مجبرين فيها على أشياء عديدة ونتحمل؛ لأن ذلك سيؤدي إلى تحسين مستوى معيشتنا بصورة كبيرة فيما بعد. أو على العكس قد نستخدم بطاقة الائتمان في شراء تلفاز ذي شاشة كبيرة الآن مع أن قيمة الفائدة على مديونية البطاقة تقلل مقدار استهلاكنا في المستقبل.

وبالمثل، فنحن نوازن بين العمل والراحة. فقضاء تسعين ساعة من العمل الشاق أسبوعيًّا كمحاسب استثمارات سيؤدي لكسب دخل كبير، ولكنه سيترك أيضًا مساحة ضيقة من الوقت للاستمتاع بالسلع التي يمكن شراؤها بذلك الدخل. أخي الأصغر البالغ من العمر تسعة وعشرين عامًا يعمل مستشارًا إداريًّا ناجحًا، وراتبه أضعاف راتبي، ومع ذلك فهو يعمل لفترات طويلة وأحيانا يمر بساعات عَسِرة في العمل. وقد حدث سجلت أنا وأخي لحضور دورة مسائية في النقد السينمائي يحاضر فيها الناقد الشهير روبرت إيبيرت Roger Ebert، لكن أخي كان دائم الغياب طوال ثلاثة عشر أسبوعًا هي مدة الدورة.

ومهما كانت رواتبنا كبيرة، فمن الممكن أن ننفقها على مجموعه هائلة من السلع والخدمات. فحينما قمت أنت بشراء ذلك الكتاب فقد قررت ضمنيًّا عدم إنفاق هذه النقود على شيء آخر. (حتى إذا كنت قد أخذت ذلك الكتاب من المتجر خلسة، فقد كان بإمكانك أخذ رواية لسكوت تارو Scott Turow بدلاً منه، الأمر الذي أعده إطراء لكتابي). ووسط كل هذا يُعدُّ الوقت واحدًا من مواردنا الشحيحة للغاية. ففي تلك اللحظة أنت تقرأ بدلاً من العمل، أو بدلاً من اللعب مع كلبك، أو أن تلتحق بكلية الحقوق، أو أن تتسوق عند بائع الخضروات، أو أن تمارس الحب. فالحياة عبارة عن مجموعة من سياسات الاستبدال، وكذلك حال علم الاقتصاد.

وباختصار، فالنهوض من الفراش في الصباح وإعداد الإفطار يتضمن اتخاذ قرارات أكثر تعقيدًا من تلك التي تتخذها في لعبة شطرنج. (فأنت تسأل نفسك هل أكل البيض المقلي يمكن أن يودي بحياتي بعد ثمانية وعشرين عامًا؟) فكيف نتصرف؟ إن كل واحد منا يوازن - دون أن يدري - بين الفائدة من وراء كل شيء يفعله وبين ما يتكلفه لفعل هذا الشيء. قد يقول أحد الاقتصاديين إننا نحاول أن نزيد المنفعة وفقًا للموارد التي تحت تصرفنا؛ وقد يقول والدي إننا نحاول أن نحصل على أكبر قدر من المتعة بالدولار الذي نملكه. وضع في اعتبارك أن الأشياء التي تمدّنا بالمنفعة لا يجب أن تكون بالضرورة سلعًا مادية. فلك أن تقارن بين وظيفة تدريس الرياضيات لطلبة الصف الأول الثانوي ووظيفة تسويق سجائر كاميل Camel، حيث تبدو الوظيفة الثانية حتمًا ذات راتب أعلى، وتوفر الأولى «فوائد نفسية» أي تجعلك تشعر في نهاية اليوم بالرضا تجاه ما تفعله وهو أمر

رائع. وهذه استفادة مثالية ومنطقية يمكن مقارنتها مع تكلفة راتب أقل. وفي النهاية يختار البعض تدريس الرياضيات ويختار البعض تسويق السجائر.

وبالمثل، فإن مفهوم التكلفة أكثر ثراء (بما تحمله الكلمة من تورية) من مجرد الدولارات والسنتات التي تنفقها أثناء الشراء، بل هو أشمل من ذلك، فالتكلفة الحقيقية لسلعةٍ ما هي مقدار ما يجب أن تتنازل عنه من أشياء، التي دائمًا تكون أكثر من النقود، لتحصل على تلك السلعة. فتذاكر الحفلات «المجانية» ليست كذلك إذا اضطررت للوقوف في طابور تحت المطر لست ساعات كي تحصل عليها، وقد لا يُعَدّ ركوب الحافلة لقاء دولار ونصف أرخص من ركوب سيارة أجرة لقاء ٧ دولارات إذا كنت ستتأخر عن اجتماع مع عميلة عنيدة ستلغي حسابا بخمسين ألف دولار إذا تركتها تنتظر. ومعروف أن التسوق من متاجر التخفيضات يوفر المال ولكنه عادة يُكلف الوقت. فأنا كاتب أحصل على أجر نظير إنتاجي، ولأجل التوفير أقود سيارتي تسعين ميلاً للتسوق من أحد المتاجر في مدينة كينوشا Kenosha بولاية ويسكونسن Wisconsin؛ لأن ذلك يوفر لي ٥٠ دولارًا عند شراء زوجٍ جديد من الأحذية، أو قد أسير حتى متجر نوردستروم Nordstrom في ميتشجين أفينيو Michigan Avenue لشراء الحذاء وأنا خارج لتناول الغداء. وغالبًا سيكون الخيار الثاني أفضل؛ لأنه سيكلفني ٢٢٥ دولارًا و١٥ دقيقة من وقتي وبعض اللوم من والدتي التي ستسألني دائمًا: «لماذا لم تَقُد سيارتك حتى كينوشا؟»

ويعتبر كل جانب من السلوك الإنساني مكلفًا بطريقة من الطرق. فحينما تنخفض تكلفة إحدى السلع تصبح جذابة بالنسبة لنا. ويمكن التعرف على ذلك في أحد الرسوم البيانية لمعدل الطلب، أو عن طريق التسوق في اليوم التالي لعيد الكريسماس عندما يسارع الناس لشراء أشياء لم يكونوا ليشتروها بسعرها الكامل قبل العيد. وفي المقابل حينما ترتفع تكلفة سلعة يقل استخدامنا لها. وهذا ينطبق على كل ما في الحياة حتى السجائر والكوكايين الخام. فقد قام الاقتصاديون بدراسة أسفرت عن أن انخفاض سعر الكوكايين بنسبة ١٠ بالمائة أدى في النهاية لزيادة عدد مدمني الكوكايين من الشباب بنسبة تصل إلى ١٠ بالمائة. وبالمثل، يرى الباحثون أن أول مشروع تسوية بين مُصَنِّعي التبغ والحكومة الأمريكية، الذي قابله مجلس الشيوخ الأمريكي بالرفض عام ١٩٩٨م، كان سيؤدي إلى

زيادة سعر علبة السجائر بنسبة ٣٤ بالمائة، وهذا بدوره كان سيُقلل عدد المدخنين من المراهقين الأمريكيين بنسبة الربع، ومن ثم تقل نسبة الوفيات بسبب التدخين بواقع ١٠٣ مليون حالة، في الفئة العمرية ما بين سن سبعة عشر عامًا والأقل عمرًا.[٤] لكن المجتمع وضع ضوابطَ من شأنها زيادة تكلفة التدخين بطرق أخرى خلاف زيادة سعر علبة السجائر؛ فالخروج من مقر العمل إلى الشارع في درجة حرارة ١٧ مئوية يعد الآن جزءًا من تكلفة التدخين أثناء العمل.

قد تفسر لنا تلك الرؤية الواسعة للتكلفة بعض الظواهر الاجتماعية المهمة للغاية، التي من ضمنها انخفاض معدل المواليد في الدول الصناعية. فقد أصبح إنجاب طفل أمرًا مكلفًا أكثر مما كان عليه الوضع منذ خمسين عامًا. وهذا ليس لأنه من المكلف تغذية وكساء فرد آخر صغير بالمنزل، فلقد انخفض هذا النوع من التكلفة نظرا لزيادة إنتاجنا من السلع الأساسية كالطعام والملبس، ولكن التكلفة الأساسية لرعاية طفل في هذه الأيام هي تكلفة ضياع المكسب عندما يتوقف أو يتخلف أحد الوالدين - وخاصة الأم - عن العمل لرعاية الطفل بالمنزل. ونظرًا لأن السيدات قد حَصلن على فرص عمل أفضل بكثير من قبل، فقد أصبح من المكلف كثيرًا عليهن ترك العمل. فقد كانت جارتي طبيبة أمراض عصبية حتى أنجبت طفلها الثاني وحينها قررت التفرغ للمنزل. «ومعروف أن الاستقالة من وظيفة طبيبة للأمراض العصبية أمر مكلف للغاية.»

ومع تطور الحياة، وفي ظل الدولة الصناعية، اختفت معظم المنافع الاقتصادية الناتجة عن تكوين عائلات كبيرة، فلم تعد هناك المزارع الكبيرة التي تحتاج لأيدٍ عاملة كان يوفرها قديمًا إنجاب الأطفال، والذين كانوا يدرُّون دخلا لأسرهم، أما اليوم فيكفيهم أن يتعلموا كيف يحضرون زجاجة الجعة من الثلاجة. ومن هنا يتضح أننا لم نعد بحاجة لإنجاب الكثير من الأطفال لنتمتع بوجودهم حولنا، أو لكي نجد من يرعانا في الكبر. ولكن من خبراء الاقتصاد من يرى أننا نحصل على متعة من إنجابنا للأطفال، والمقصود بهذا هو أن إنجاب أحد عشر طفلا أصبح مكلفًا أكثر من ذي قبل. وهنا تتحدث الإحصائيات عن ذلك، فقد بلغ متوسط معدل الإنجاب لدى المرأة الأمريكية ٣,٧٧ عام ١٩٠٥م، وبلغ الآن ٢,٠٧، أي أن هناك انخفاضًا قدره ٤٥ بالمائة.[٥]

وهناك فرضية أخرى مهمة تشكل جزءًا من جوهر كل علوم الاقتصاد، وهي أن أي نشاط تجاري ـ مهما كان، سواء أكان بيع السجق أم الشركات متعددة الجنسيات ـ يحاول زيادة أرباحه (أي العائد بعد طرح تكلفة إنتاجه). باختصار، تحاول الشركات أن تربح أكبر كمية ممكنة من المال. ومن هنا، نجيب على سؤال آخر من أسئلة الحياة الشائكة وهو: لماذا عبر التاجر الطريق؟ لأنه سيربح مالاً أكبر في الجانب الآخر.

وتحصل الشركات على مقومات الإنتاج مثل الأراضي والمعادن والعِلْم وملاعب البيسبول، ... إلخ، ثم تخلق علاقة بين هذه المقومات بطريقة ترفع من قيمتها. وقد تكون هذه العملية سهلة تمامًا مثل بيع مظلات رخيصة على ناصية مزدحمة بمدينة نيويورك عندما يبدأ المطر في السقوط (من أين يأتي كل هؤلاء الزبائن؟)، أو معقدة تمامًا مثل تجميع مروحية حربية يساوي ثمنها ٨٠ مليون دولار. ومن هنا نستطيع القول بأن الشركة الرابحة مثل الطاهي الذي يشتري خضروات بقيمة ٣ دولارات ويصنع وجبة تساوي ٨٠ دولارًا. هنا قد استخدم الطاهي موهبته في إعداد وجبة تساوي أكثر بكثير من تكلفة مقومات إنتاجها. وهذا ليس دائمًا بالأمر الهيِّن حيث يجب أن تُقرر الشركات ماذا ستنتج وكيف وأين ستنتجه، وكمية ما ستنتجه والسعر الذي ستبيع به ذلك المنتج، كل ذلك بالإضافة إلى مواجهة ما يدور في أذهان الزبائن من تساؤلات شبيهة.

السؤال إذًا هو: كيف يجري ذلك؟ في الحقيقة هذه قرارات معقدة للغاية. إلا أن أحد أهم ملامح اقتصاد السوق هو أنه يوجه موارده لأكثر الاستخدامات نفعًا، فمثلًا لماذا لا يعمل توم كروز في مجال التأمين على السيارات؟ لأن ذلك سيعتبر إهدارًا فادحًا لمواهبه الفريدة. فهو بالفعل رجل ذو شخصية مؤثرة، وقد يبيع بوليصات تأمين أكثر بكثير من رجل المبيعات العادي، ولكنه من القلائل في العالم الذين يستطيعون «إنجاح» فيلم سينيمائي. أي أن ملايين الناس حول العالم سيذهبون لمشاهدة فيلم لمجرد أن توم كروز يُمَثِّل فيه. وهذا يعني مزيدًا من النقود لتجارة الأفلام في هوليود، والقائمة أصلًا على المجازفة. لذا فشركات الإنتاج السينيمائي مُستعدة أن تدفع عن طيب خاطر نحو ٢٠ مليون دولار في الفيلم الواحد كي يمثل توم كروز دور البطولة. ووكالات التأمين أيضًا على استعداد للدفع لقاء جاذبية توم كروز، ولكنها قد تدفع نحو ٢٠,٠٠٠ دولار، لذا من المنطقي جدًّا أن يعمل

توم كروز لدى من يدفع له أكثر. وسيحصل على المزيد من المال في هوليود لأنه المكان الذي يستطيع أن يزايد فيه على أجره.

وتُعتبر الأسعار مثل لوحات الإعلانات الكهربائية العملاقة التي تنير بالمعلومات المهمة. فقد سألنا في بداية هذا الفصل عن كيفية حصول أحد المطاعم التي تقدم أطباق سمك التونة في ريو دي ريفولي بباريس على الكمية المناسبة من التونة في معظم الليالي. المسألة كلها تتعلق بالأسعار. فعندما يبدأ زبائن المطعم المستديمون في طلب المزيد من المقبلات البحرية، مما يعني المزيد من التونة، سيطلب المطعم كميات أكبر من تاجر الجملة. وإذا زاد الإقبال على التونة في المطاعم الأخرى أيضًا، سيرتفع السعر عند تاجر الجملة، مما يعني أن صائدي الأسماك في مكان ما بالمحيط الهادئ سيجْنون مالاً أكثر مما سبق من جرَّاء صيدهم للتونة. ثم يعرف آخرون أن التونة تحتل الصدارة بين أنواع الأسماك الأخرى فيبدأون في صيد التونة بدلًا من السلمون. في حين سيُبْحِر بعض صائدي التونة لفترات أطول أو سيشترون وسائل صيد أغلى نظرا لغلاء سعر ما تصيده شباكهم. ولا يُبالي هؤلاء بتصاعد أسعار أطباق التونة بالمطاعم في باريس، فهم يهتمون فقط بسعر الجملة.

إن المال له لغته التي يتحدث بها. هل سألت نفسك مرة لماذا تقوم شركات الأدوية بالبحث في الغابات المطيرة عن نباتات ذات خصائص علاجية نادرة؟ الجواب سهل؛ لأن العقاقير التي تلقى نجاحًا والتي قد يكتشفونها تربح كميات هائلة من النقود. وتَحدُث أنواع الأنشطة التجارية الأخرى على نطاق أضيق، ولكن على نفس الدرجة من الإثارة. فقد عملتُ لفترة مدربًا لإحدى فرق البيسبول في جمعية ليتل ليج Little League قرب ضاحية كابريني جرين Cabrini Green، وهي إحدى أعنف ضواحي شيكاغو، وكان من تقاليد هذا الفريق الذهاب لتناول البيتزا بصفة دورية، وكان المكان المفضل لتناولها هو مطعم تشسترز Chester's، وهو مطعم صغير يقع عند تقاطع شارع ديفيجن Division مع شارع سيدجويك Sedgewick، وكان هذا المطعم مثالًا واضحًا يجسد مرونة التجار وسعة حيلتهم، وهو ما أريد لفت النظر إليه. (للأسف أُزيل هذا المطعم الآن ليوفر مساحة لمنتزه جديد من أجل التطوير السافر لكابريني جرين). لما كان هذا المطعم يقدم بيتزا جيدة، كان دائمًا مزدحمًا، مما كان يهدد بوقوعه فريسة للسطو المسلح، إلا أن ذلك لم يمنع أصحاب

المطعم من مزاولة نشاطهم. فكل ما فعلوه هو أن قاموا بتركيب نفس نوع الزجاج المضاد للرصاص الذي تجده في البنوك، فكان الزبائن يضعون نقودهم على حامل صغير يدور على محور إلى داخل فجوة في الزجاج المضاد للرصاص، وتخرج البيتزا من الاتجاه الآخر على نفس الحامل.

وتجتذب فرص الربح الشركات، مثلما تجتذب الدماء أسماك القرش، حتى ولو تَطلَّب الأمر تركيب زجاج مضاد للرصاص. فنحن نبحث عن طرق جديدة وجريئة لربح المال (مثل برنامج «سرفايفور» Survivor) فاشلين في الخوض في مجال عمل يحقق ربحًا ضخمًا لشخص آخر (مثل برنامج «تيمتيشن أيلاند» Temptation Island). ومع كل هذا نستخدم الأسعار لتحديد ثمن ما يريده الزبائن. وبالطبع ليس من السهل دخول كل الأسواق. فعندما وقَّع مايكل جوردان عقدًا بثلاثين مليون دولار في السنة للعب مع فريق شيكاغو بولز قلت لنفسي: «أريد أن أكون لاعب كرة سلة في فريق شيكاغو بولز»، فأنا لا أمانع أن ألعب مقابل ٢٨ مليون دولار فقط، أو حتى ٢٨ ألف دولار إذا حكمت الظروف. ومع هذا، حالت عدة أشياء دون دخولي هذا السوق، وهي: أن طولي خمسة أقدام وعشر بوصات، كما أنني بطيء، وعندما ألقي الكرة تحت ضغط قد أخفق في إصابة السلة. عرفت عندئذ لماذا يحصل مايكل جوردان على ٣٠ مليون دولار سنويًّا؟ لأنه لا أحد آخر يلعب مثله. فقد صنعت موهبته الفريدة حاجزًا يمنع دخول أي منا إلى هذا المجال. كما أن مايكل جوردان يستفيد من اللقب الذي أطلقه عليه شروين روزين Sherwin Rosen ـ أستاذ اقتصاديات العمل بجامعة شيكاغو ـ بأنه يمثل ظاهرة «النجم الفذ». فالفروق الضئيلة في الموهبة قد تتضخم إلى فروق عملاقة في الأجور، خاصة عندما يصبح السوق ضخمًا للغاية مثل جمهور كرة السلة للمحترفين. إن وجود الدافع قد يكون أفضل قليلًا من مجرد المنافسة من أجل الحصول على حصة كبيرة ومربحة من تلك السوق. ولنضرب مثلًا آخر على ذلك،[*] شبكة تليفزيون إن بي سي NBC مستعدة لدفع ٦٠ مليون دولار على مدار أربعة أعوام ونصف ـ كما ذكرت بعض المصادر ـ للإعلامية كاتي كوريك Katie Couric، لتستمر في تقديم برنامج توداي شو Today Show، وهنا كاتي كوريك ليست في حاجة لأن تصبح أفضل ـ عشرات المرات ـ من منافسيها كي تحصل على هذا الراتب؛ ولكنها

تحتاج فقط أن تُحسِّن من نفسها قليلا. والنتيجة هي أن ملايين المشاهدين يشاهدون محطة إن بي سي كل صباح بدلًا من أي محطة منافسة.

إن الكثير من الأسواق لديه حواجز تمنع الشركات الجديدة من الدخول إلي مثل هذه الأسواق مهما كان حجم الأرباح التي ستجنيها تلك الشركات. فهناك حواجز مادية أو طبيعية في بعض الأحيان. فالرطل الواحد من فطر الكمأة يتكلف ٥٠٠ دولار لأنه نادر الوجود في أمريكا؛ فهو ينمو فقط في الحياة البرية ويجب التنقيب عنه بمساعدة خنازير أو كلاب صيد الكمأة. وفي بعض الأحيان هناك حواجز قانونية تمنع من دخول سوق ما فمثلا لا تعتقد أنك تستطيع بيع مادة سَترَات السيلدنافيل بسهولة وإلا سينتهي بك الأمر إلى السجن، مع أنها ليست مادة مخدرة للشَّم أو للتعاطي سرًّا، كما أنها ليست من الممنوعات التي نص عليها القانون. ولكن سيتم القبض عليك لأن شركة فايزر للأدوية تحمل براءة اختراع الفياجرا، وهو احتكار قانوني تمنحه الحكومة الأمريكية. وقد يختلف بعض الاقتصاديين على الفترة التي يجب أن يظل فيها الاختراع خاضعًا للاحتكار، أو على نوعية الابتكارات التي ينبغي أن تحمل براءة اختراع، ولكن يوافق معظمهم على أن حواجز المنع التي تصنعها حقوق براءات الاختراع تمثل حافزًا هامًا للشركات كي تصنع أنواعًا من الاستثمارات التي تؤدي إلى صناعة منتجات جديدة. كما تخلق العملية السياسية حواجز المنع لأسباب مريبة. فعندما واجهت صناعة السيارات الأمريكية منافسة قوية مع السيارات اليابانية في الثمانينات، كانت شركات السيارات الأمريكية بصدد اختيارين أساسيين: إما أن تقوم بصناعة سيارات أرخص ثمنًا وأفضل وأكثر كفاءة وأقل في استهلاك الوقود حتى يُقبل المستهلكون على الشراء منهم، أو أن تلك الشركات تستغل علاقاتها بأعضاء اللوبي كي يقنعوا الكونجرس بفرض جمارك عالية تحول دون نفاذ السيارات اليابانية إلى السوق.

وهناك بعض حواجز المنع الأشد مكرًا، فالمنافسة في صناعة الطيران أقل بكثير مما يبدو. فقد تقوم أنت ومجموعة من زملائك بفتح شركة طيران جديدة بطريقة سهلة نسبيًّا، ولكن المشكلة هي أن طائراتك لن تستطيع الهبوط في أي مكان، فهناك عدد محدود من ممرات الهبوط المتوفرة في معظم المطارات التي تتحكم فيها الشركات العملاقة. إن كلًّا من شركتي أميريكان ويونيايتد تتحكمان في حوالي ٨٠ بالمائة من تلك الممرات في

مطار شيكاغوس أوهير Chicago's O'Hare ، وهو واحد من أكبر مطارات العالم وأكثرها ازدحامًا.[٦] وكذلك هناك نوع مختلف من حواجز المنع الذي أصبح واضحًا في عصر الإنترنت وهو تأثيرات الشبكة، فالفكرة الأساسية في تأثير الشبكة تتمثل في زيادة أسعار بعض السلع وفقًا لزيادة عدد مستخدميها. فلا أظن أن برنامج مايكروسوفت وورد مبهر بطريقة مميزة ولكنني أستعمله على أية حال، وذلك لأنني أستخدمه في إرسال المستندات عبر البريد الإلكتروني لأشخاص يفضلون ذلك البرنامج (أو على الأقل يَستخدمونه). فمن الصعب تقديم برنامج تحرير نصوص للسوق مُنافس مهما كانت كفاءته أو قلة ثمنه ما دام معظم الأفراد بالعالم يستخدمون مايكروسوفت وورد.

في غُضون ذلك، لا تقوم الشركات باختيار السلع والخدمات التي تُقدمها فحسب، بل تختار أيضًا كيفية صناعتها. فلن أنسى أبدًا عند نزولي من الطائرة في كاتماندو عندما رأيت فريقًا من الرجال يجلسون القرفصاء وهم يهذبون الحشائش بالمطار يدويًا باستخدام المناجل. فالعمل زهيد الثمن في نيبال؛ وماكينة جز الحشائش باهظة الثمن. والعكس صحيح في الولايات المتحدة مما يُفَسِّر لماذا لا نرى فرقًا من العمال يستخدمون المناجل، ولماذا أيضًا لدينا ماكينات صرف النقود الآلية ومحطات الوقود التي تُمَوِّن فيها سيارتك بنفسك، وكذلك تلك الردود الهاتفية الآلية المزعجة (إذا وصل غيظك حده، الرجاء الضغط على زر الشباك). فتُشكِّل جميعها حالات قامت فيها الشركات بمَيْكَنَة الوظائف التي اعتاد البشر على القيام بها. وفي النهاية فإحدى طُرق زيادة الأرباح هي تقليل تكلفة الإنتاج. وهذا قد يعني تشريد عشرين ألف عامل، أو بناء مصنع في فيتنام بدلًا من كولورادو.

وتواجه الشركات، مثلها في ذلك مثل المستهلكين، مجموعة هائلة من الاختيارات المعقدة. ومرة أخرى يُعَدُّ المبدأ الإرشادي هنا سهلًا نسبيًا: ما الذي سيجني للشركة أكبر كمية ممكنة من الأموال على المدى البعيد؟

كل ذلك يعود بنا إلى النقطة التي يلتقي فيها المنتج مع المستهلِك. كم ستدفع مقابل ذلك الكلب الصغير المعروض في واجهة المحل؟ إن مقدمات علم الاقتصاد لديها إجابة سهلة

للغاية تتمثل في سعر السوق، أي مسألة العرض والطلب بِأسْرِها. سيستقر السعر عند النقطة التي يتساوى عندها تمامًا عدد الكلاب المعروضة للبيع مع عدد الكلاب التي يرغب الزبائن في شرائها. أما إذا كان هناك احتمال أن يزيد عدد مالكي الحيوانات الأليفة عن الكلاب المعروضة للبيع فسيرتفع سعر الكلاب. حينها سيقرر بعض المستهلكين شراء الفئران بدلاً مِن الكِلاب. وستعرض بعض متاجر الحيوانات الأليفة كلابًا أكثر للبيع. وبذلك سَتتفق الكمية المعروضة من الكلاب مع الطلب عليها. وعلى هذا النسق تعمل بعض الأسواق، فإذا اخترت بيع مائة سهم لشركة مايكروسوفت في بورصة ناسداك NASDAQ، فليس لديَّ اختيار سوى قبول «سعر السوق»، وهو ببساطة سعر السهم الذي يتساوى عنده تمامًا عدد بائعي أسهم مايكروسوفت في البورصة مع عدد المشترين.

إن معظم الأسواق لا تبدو مُشابِهة لِما نقرأ عنه في الكتب. فلا يوجد «سعر سوق» للمعاطف ماركة جاب Gap التي يتغير سعرها كل دقيقة وفقًا لعرض وطلب الملابس ذات الأسعار المعقولة. وفي المقابل، فإن شركة جاب تتمتع ببعض قوة السوق مثل معظم الشركات الأخرى، مما يعني ببساطة شديدة أن شركة جاب تتحكم فيما يمكن أن تفرض عليه سعرًا. فقد تبيع شركة جاب المعاطف مقابل ٩٩,٩ دولارًا للقطعة لتجْني مِنْها ربحًا زهيدًا للغاية على القطعة الواحدة، أو قد تبيع كمية أقل من المعاطف مقابل ٢٩,٩٩ دولارًا للقطعة، ولكنها ستجني ربحًا ضخمًا على القطعة الواحدة. وإذا كان مزاجك يسمح بعمل بعض الحسابات، واتفق ذلك مع رغبتي في الشرح نستطيع إذًا حساب نسبة الزيادة الربحية، فقد فعلتها من قبل لكن في ورقة الإجابة في أحد الامتحانات السابقة. إن النقطة الأساسية هنا هي أن شركة جاب تحاول تحديد سعر يؤدي إلى حجم مبيعات يَجني للشركة أكبر كمية من الأموال. وقد يخفق المسؤولون عن التسويق في تنفيذ أي من الطريقتين، سواء تخفيض سعر السلعة ومن ثَم يبيعون بضاعتهم كلها؛ أم رفع سعر السلعة، وفي تلك الحالة سيظل مصنعهم مُكَدَّسًا بالمعاطف.

في الواقع، هناك اختيار آخر إذ يُمْكِن للشركة أن تحاول بَيْع نفس السلعة لمستهلكين مختلفين بأسعار مختلفة. (ويطلق على هذه الطريقة اسم «التَمْييز السعري»). فالمرة القادمة التي تسافر فيها بالطائرة قم بسؤال الشخص الجالس بجوارك كم دفع لقاء

تذكرته. فقد يكون رَقمًا مُغايرًا، أو حتى لا يقترب مما دفعته أنت. فأنت على مَتْن نفس الطائرة ومسافرٌ لنفس الجهة وتأكل من نفس الطعام السيئ، ومع هذا، قد يكون الثمن الذي دفعته نظير التذكرة مختلفًا تمامًا عن الثمن الذي دفعه الشخص الجالس بجوارك.

إن التحدي الأساسي في صناعة خطوط الطيران هو الفصل بين المسافرين من رجال الأعمال، المستعدين لِدفْع أي مبلغ للحصول على التذكرة، والمسافرين من أجل الاستمتاع ذوي الميزانيات الأقل. فإذا باعت شركة الطيران كل تذكرة بنفس الثمن سوف تخسر الشركة أموالًا طائلة مهما كان سعر التذكرة الذي تفرضه. إذ إن رجل الأعمال على استعداد أن يدفع ١,٨٠٠ دولار للطيران من شيكاغو حتى سان فرانسيسكو لإنهاء صفقة؛ أما الشخص الآخر المسافر لحضور زفاف أحد أقربائه فلن يدفع أكثر من ٢٥٠ دولارًا. وإذا طَبقت شركة الطيران أعلى سعر للتذكرة ستفقد زبائنها من مسافري التنزه. وإذا طبقت أدنى سعر ستفقد كل المكاسب التي ستجنيها من المسافرين من رجال الأعمال المستعدين لدفع تلك المبالغ. فما الحل؟ الحل هو أن تتعلم شركات الطيران أن تُمَيِّز بين المسافرين بغرض الاستمتاع والمسافرين بغرض العمل وتبيع التذاكر لكل منهم بأسعار مختلفة.

وتعتبر شركات الطيران بارعة في هذا الشأن. فلماذا سيُخَفضون لك ثمن التذكرة كَثيرًا إذا كنت مسافرًا لقضاء ليلة السبت؟ لأن ليلة السبت هي الليلة التي ستذهب فيها للرقص في حفل زفاف قريبك. فعادةً يقضي المسافرون للتنزه عُطلة نهاية الأسبوع في الأماكن التي يسافرون إليها، ولا يفعل ذلك مسافرو العمل في أغلب الأحيان. فشراء التذكرة قبل موعدها بأسبوعين يجعل ثمنها أزهد بكثير من شرائها قبل إقلاع الطائرة بإحدى عشرة دقيقة. وذلك لأن مَنْ يقضون الإجازات يخططون لها مُسْبقًا، ولكن يشتري المسافرون للعمل تذاكرهم في اللحظات الأخيرة. لذا تُعد شركات الطيران أوضح مثال على التمييز السعري. ولكن انظر حولك وسترى ذلك في كل مكان. كان آل جور يشتكي أثناء حملته في انتخابات الرئاسة الأمريكية عام ٢٠٠٠م من أن كلًّا من والدته وكلبه يتناولان نفس دواء التهاب المفاصل، ولكن والدته كانت تدفع في علاجها أكثر. صحيح أنه قام بتأليف تلك القصة بعد قراءته عن تفاوت أسعار السلع المقدمة للبشر وللكلاب، ولكن تبقى مِثالاً رائعًا. فليس هناك ما يدعو للدهشة من أن نفس الدواء يُبَاع للكلاب وللبشر بأسعار مختلفة

تمامًا مثل المقاعد في الطائرة. فسوف يدفع الناس لشراء دوائهم أكثر مما سيدفعون لدواء حيواناتهم الأليفة. لذا فاستراتيجية زيادة الربح تتمثل في فرض سعر على المرضى الذين يمشون على رجلين، وسعر آخر للمرضى من ذوات الأربع.

وسيغدو التمييز السعْري أمرًا سائدًا أكثر عندما تُمكِّن التكنولوجيا الشركات من جمع مزيد من المعلومات عن عملائها. فمثلا، يُمكِن الآن فرض أسعار مختلفة على الزبائن الذين يطلبون المنتجات عن طريق الإنترنت بدلًا من استخدام الهاتف العادي. أو قد تفرض شركة ما أسعارًا مُختلفة على عملاء الإنترنت المختلفين وفقًا لأنماط مشترياتهم السابقة. إن المنطق وراء شركات مثل برايسلاين Priceline (وهو أحد مواقع شبكة الإنترنت يقوم فيه المستهلكون بالمزايدة على خدمات السفر) هو أن كل عميل قد يستطيع دفع سعر مختلف نظير تذكرة طيران أو غرفة في فندق. وتقول مقالة بصحيفة «وول ستريت Wall Street Journal» بعنوان كيف تُحَدد التكنولوجيا الأسعار؟ «إن محال البقالة تعتبر هي النموذج الأمثل للأسعار الموحدة. ولكنهم حتى اليوم يكتبون سعرًا ويطلبون سعرًا آخر من المتسوقين الذين يقصون الكوبونات، وسعرًا ثالثًا ممن يمتلكون بطاقات الزبائن الدائمين التي تساعد المتاجر على جمع بيانات تفصيلية عن عادات الشراء.»[٧]

ما الذي نستشفه من كل هذا؟ يحاول المستهلكون تحسين أحوالهم الاقتصادية قدر المستطاع وتحاول الشركات زيادة الأرباح. ومع السهولة التي يتسم بها هذان الأمران فأنهما يخبرانا عن الآلية التي يسير العالم وفقها.

إن اقتصاد السوق قوة فعالة لتحويل حياتنا للأفضل؛ فالطريقة الوحيدة التي تجَنْي بها أية شركة أرباحًا هي توزيع السلع التي يريد المستهلك شراءها. فالشركات دائمًا تنتج الجديد، بدءًا من فناجين القهوة الحرارية إلى المضادات الحيوية التي تسعف حياة المرضى. أو تحسن من جودة منتج موجود بالفعل، أو تبيعه بسعر أقل. وهذا النوع من المنافسة يفيد المستهلك للغاية. فقد كانت تتكلف المكالمة الهاتفية المستغرقة ثلاث دقائق من نيويورك لشيكاغو ٤٥,٥ دولارًا أمريكيًّا عام ١٩٠٠م. وتتكلف الآن أقل من ربع دولار. فالأرباح هي المُحرِّك لأكثر

أعمالنا قيمة حتى في مجالات مثل التعليم العالي والفنون والطب. فكم من الزعماء قصد كوريا الشمالية لإجراء جراحة قلب مفتوح؟!

ووسط كل هذا لا يهتم السوق بالأخلاقيات؛ وليس المقصود هو أنه سوق منافٍ للقيم الأخلاقية، ولكنه بسهولة لا يهتم بها. فالسوق يفرض أسعارًا باهظة؛ ثمنًا للندرة التي ليست ذات علاقة وطيدة بالقيمة. فقيراط الماس يساوي آلاف الدولارات، في حين أن الماء تقريبا بالمجان (هذا إن كانت لديك الجرأة كي تشربه من الصنبور مباشرة). فإذا انعدم الماس من العالم فسنشعر ببعض من عدم الرضا؛ أما إذا اختفت المياه من سطح الأرض فحتما سنموت. إن السوق لا يوفر السلع التى نحتاج إليها، بل يوفر سلعًا نريد شراءها، وهذا فرق جوهري. إن هيئاتنا الطبية لا توفر تأمينًا صحيًّا للفقراء، لماذا؟ لأنهم لا يستطيعون تحمل تكلفته. ويقوم أكثر أطبائنا مهارة بعمليات رفع الصدر وشد الوجه لنجوم هوليود، لماذا؟ لأنهم يستطيعون دفع التكلفة. وفي مكان آخر تربح الشركات الكثير من الأموال من القيام بأعمال بغيضة. فلماذا تقوم مجموعة من المجرمين الأوروبيين بخطف الفتيات الصغيرات في شرق أوروبا وبيعهم لأعمال الدعارة في المناطق الأكثر ثراء؟ لأنه أمر مربح. فالسوق مثله كمثل المناورة الحربية؛ فهو قوة فعّالة تستمد طاقتها من مساندة القوي، والذكي هو الذي يقتنص الفرص. لذلك من الحكمة أن نَذكُر أن اثنين من أكثر الكائنات تكيفًا بصورة رائعة على سطح الأرض هما الصرصور والفأر.

يستخدم نظامنا الأسعار لتوزيع الموارد النادرة؛ نظرًا لوجود كمية محدودة من كل شيء ذي قيمة عالية، فالوظيفة الأساسية لأي نظام اقتصادي هي تحديد من سيحصل على ماذا. فمن سيحصل على تذاكر مباريات السوبر باول Super Bowl؟ يحصل عليها من يستطيع أن يدفع أكثر. ومَنْ يحصل على أفضل مقاعد في مباريات السوبريم سوفييت باول في الاتحاد السوفييتي السابق (على افتراض وجود حدث مثل هذا)؟ فقط الذين يختارهم الحزب الشيوعي. فالأسعار لا حيلة لها هنا. فإذا تلقّى أحد الجزارين بموسكو شحنة جديدة من لحم الخنزير سيبيعها بالسعر الرسمي الذي تفرضه الحكومة. وإذا كان ذلك السعر زهيدًا

لدرجة أن الزبائن أكثر من شرائح اللحم المعروضة للبيع، فلن يرفع الجزار السعر ليربح بعض الزيادة في الأموال. ولكنه سيقوم فقط ببيع اللحم لأوائل الأشخاص في الطابور. أما من يقف في نهاية الطابور فقد خانه الحظ. إن كلًّا من الرأسمالية والشيوعية تتحكم في توزيع السلع على الأفراد. نحن نفعل ذلك عن طريق الأسعار، والسوفييتيون فعلوا ذلك بالانتظار في طابور. (وبالطبع توجد أسواق سوداء عديدة للشيوعيين؛ فمن المحتمل أن يكون الجزار قد باع شرائح اللحم الإضافية من الباب الخلفي لمتجره بطريقة غير قانونية).

نظرًا لأننا نستخدم الأسعار لتوزيع السلع، فالكثير من الأسواق تصحح أخطاءها ذاتيًا؛ فعندما يتقابل وزراء بترول دول الأوبك بصفة دورية في مكان ما بإحدى البلاد ويتفقون على تحديد الإنتاج العالمي للنفط تحدث الكثير من التداعيات: أولًا تبدأ أسعار النفط والغاز في الارتفاع، ثم يبدأ السياسيون في التحمس لأفكار معظمها سيئة من أجل التدخل في سوق النفط. ولكن الأسعار المرتفعة تشبه الحمى حيث هي عرض وخطوة نحو علاج. وبينما يتشدق السياسيون بالمبادئ في المحافل السياسية، تحدث بعض الأشياء المهمة؛ إذ بدأنا نُقلل من استخدام السيارات، وبدأنا في تناول حبوب علاج ارتفاع درجة الحرارة، وقررنا الانعزال في غرفة بسطح المنزل. واعتدنا على الذهاب لمعرض سيارات فورد لنُطِل على سياراته الفارهة!.

كما تبدأ أشياء أخرى في الحدوث بالنسبة لحجم العرض أيضًا. حيث يبدأ مصدرو النفط خارج منظمة الأوبك في تصدير المزيد من النفط لاستغلال السعر المرتفع، وبالفعل تبدأ دول الأوبك عادةً في الغش في حصصهم الإنتاجية. وتبدأ شركات النفط المحلية في ضخ النفط من الآبار، الأمر الذي لم يكن يُكسِبهم المال حين كان سعر البترول منخفضًا. في غضون ذلك يبدأ بعض الأذكياء في العمل بجدية أكبر لإيجاد موارد تجارية بديلة للطاقة. ويبدأ سعر النفط والوقود في الانخفاض مع زيادة العرض وانخفاض الطلب.

إذا استقرت الأسعار في نظام السوق، فسوف تجد الشركات الخاصة طريقا آخر للمنافسة؛ في معظم الأحيان يَحِن المستهلكون للماضي متذكرين أحوال شركات الطيران في «الأيام الخوالي»، عندما كانت تُقدِّم طعامًا جيدًا، وكانت مقاعد الطائرة أوسع، وكان الناس يرتدون

الملابس الأنيقة أثناء السفر. وهذا ليس مجرد كلام عما فات؛ وإنما لتوضيح أمر مهم: فصحيح أن مستوى الخدمة بشركات الطيران قد قل بشدة، ولكن أسعار السفر بالطيران انخفضت بسرعة أكبر. فقد كانت الحكومة تحدد أسعارالسفر عبر الخطوط الجوية قبل عام ١٩٧٨م. وكانت كل الرحلات من دينفر Denver إلى شيكاغو تتكلف نفس القيمة. ولكن ظلت شركتا أمريكان ويونايتد تتنافسان على الركاب. فقد كانت جودة الخدمة هي التي تُميز كلًّا منهما. ولكن عندما حُرِّرَت الصناعات من القيود القانونية أصبح السعر هو الحد الأساسي للمنافسة؛ لأن السعر هو أساس اهتمام المستهلك. ومنذ ذلك الحين، أصبح كل شيء يرتبط بمجال الطيران أقل إمتاعا، مع انخفاض متوسط سعر التذكرة بمقدار النصف تقريبا نتيجة التضخم.

أذكرعندما كنت في جنوب أفريقيا عام ١٩٩٥م أعجبتني الخدمة المميزة التي تقدمها محطات الوقود على الطريق. فقد كان العاملون يرتدون زيًّا موحدًا أنيقًا، وبعضهم يرتدي رابطات عنق، ويسارعون لملء خزان الوقود وفحص زيت السيارة وتنظيف الزجاج الأمامي. أما دورات المياه فكانت نظيفة تمامًا، وكان ذلك أمرًا مغايرًا تمامًا للأشياء المروعة التي أراها في الولايات المتحدة. فهل كان ذلك بسبب وجود فكر خاص بمحطات الوقود في جنوب أفريقيا؟ كلا، لقد كانت الحكومة تحدد سعر الوقود، لذلك لجأت محطات الخدمة - والتي كانت لا تزال شركاتٍ خاصة - إلى رابطات العنق ودورات المياه النظيفة كأسلوب تنافسي.

إن كل تعامل داخل السوق يعود بالمكسب على جميع الأطراف؛ معلوم أن جميع الشركات تعمل على تحقيق أقصى استفادة ممكنة وكذلك المستهلكون. وهذه فكرة سهلة لكنها تحوي الكثير. ولنأخذ مثالًا واضحًا: إن ما أدى إلى ظهور المؤسسات الصناعية المستغلة الآسيوية هو أن أعداد المصانع ككل غير كافية، فيضطر العمال أن يعملوا لدى تلك المؤسسات البغيضة ذات الأجور المنخفضة. (وأنا هنا لا أتحدث عن العمل بالسخرة أو عمل الأطفال، فكل منهما حالة مختلفة). إذًا فإن واحدًا فقط من حقيقتين يجب أن يكون صحيحًا، إما أن العمال يلتحقون بالوظائف البغيضة الشاقة في المؤسسات الصناعية المستغلة لأن هذا هو أفضل ما لديهم من

اختيار وظيفي، أو أنهم ذوو ذكاء محدود حيث تُعرَض عليهم وظائف أكثر جاذبية ولكنهم يختارون العمل في المؤسسات الصناعية المستغلة في المقابل.

من وجهة نظر معارضي العولمة يكون الاحتمال الثاني هو الأرجح. فالمظاهرات التخريبية التي حدثت في سياتل أراد المتظاهرون فيها أن يحصروا القضية في أن حال العمالة في أي مكان سيتحسن إذا قُلِّص حجم التجارة الدولية، ومن ثَمَّ نغلق المؤسسات الصناعية المستغلة التي تزيد من صناعتها للأحذية وحقائب اليد لتوفرها لنا في العالم المتقدم. ولكن كيف سيجعل ذلك الأمر العمال في البلاد الفقيرة أفضل حالاً؟ فهذا لا يخلق أي فرص عمل جديدة. الطريقة الوحيدة كي تحسن من رخائهم الاجتماعي هي حصول العمال الذين تركوا العمل في تلك المؤسسات على وظائف جديدة أفضل. أي تلك الفرص التي من المفترض أنهم تجاهلوها حينما ذهبوا للعمل في المؤسسات الصناعية المستغلة. منذ متى كان يُعدُّ إغلاق مصنعٍ في الولايات المتحدة خبرًا جيدًا للعاملين به؟

صحيح أن المؤسسات الصناعية المستغلة أماكن بغيضة وفقًا للمعايير الغربية، وقد يقول قائل بأن شركة نايك Nike يجب أن تدفع لعمال مصانعها خارج الولايات المتحدة رواتب أعلى؛ من منطلق إيثار الذات البحت، لكن هذه المؤسسات عَرَض من أعراض الفقر وليست هى السبب في الفقر. إن شركة نايك تدفع للعامل العادي في واحد من مصانعها الفيتنامية ما يعادل حوالي ٦٠٠ دولار أمريكي سنويًّا، قد يكون هذا الرقم مثيرا للشفقة، إلا أنه ليس كذلك إذا عرفت أنه يساوي ضعف متوسط الدخل السنوي للعامل الفيتنامي العادي.[٨] وقد كان للمؤسسات الصناعية المستغلة دور مهم في تنمية دول مثل كوريا الجنوبية وتايوان كما سنرى في الفصل الحادي عشر.

وكما قال جون كيندي في عبارته الشهيرة: «الحياة ليست عدلاً»، كذلك الرأسمالية ليست عدلاً في بعض ملامحها المهمة. أترى أنها نظام جيد؟

أستطيع القول بأن علاقة اقتصاد السوق بعلم الاقتصاد تُشبه تمامًا علاقة الديمقراطية بالحكومة، فهي تُمثل اختيارًا جيدًا وسط مجموعة من البدائل السيئة حتى وإن كانت بها أخطاء. فالأسواق تتفق مع وجهات نظرنا في الحرية الفردية. صحيح

أننا قد نختلف في كون الحكومة محقة أم لا في إجبارنا على ارتداء الخوذة أثناء قيادة الدراجات البخارية، ولكن كلنا نتفق على أن الحكومة لا تفرض علينا أين نسكن، أو تفرض علينا وظائف بعينها، أو كيف ننفق أموالنا. فمن الصحيح أنه لا يمكن أن يُصبح إنفاق المال في شراء كعكة عيد ميلاد لكلبي أمرًا معقولاً حين يمكن إنفاق نفس المبلغ من المال لتطعيم الكثير من الأطفال الأفارقة. ولكن أي نظام يجبرني على إنفاق المال من أجل تطعيم الأطفال بدلاً من شراء كعك عيد الميلاد للكلاب سأعتبره نظامًا قمعيًّا. فقد كانت الحكومات الشيوعية في القرن العشرين تتحكم في اقتصادياتها عن طريق التحكم في حياة المواطنين، وكانت النتيجة أن فسد الاقتصاد والمواطن معًا. لقد تسببت الحكومات الشيوعية في القرن العشرين في موت حوالي ١٠٠ مليون من أفراد شعوبها في وقت السلم؛ إما بالكبت أو بالمجاعات.

هناك توافق بين الأسواق وطبيعة البشر، ولذلك فهي تتمتع بالنجاح الواسع في حَثنا على الاستفادة من إمكانياتنا. فأنا أكتب ذلك الكتاب لأنني أحب الكتابة. كما أكتبه لأني أؤمن أن علم الاقتصاد علمٌ شيقٌ للقراء. وأكتبه أيضًا لأني أريد حقًّا شراء منزل صيفي في ولاية ويسكونسن. فنحن نعمل بجدية أكبر عندما نستفيد بطريقة مباشرة من عملنا. وهذا العمل الجاد يؤدي في معظم الأحيان إلى مكاسب اجتماعية كبيرة.

وآخر شيء والأكثر أهمية هو أننا بإمكاننا، بل يجب علينا، أن نجعل الحكومة تُصلح من الأسواق بشتى الطرق. إن الصراع الاقتصادي في القرن العشرين كان بين الشيوعية والرأسمالية، وفازت الرأسمالية. حتى إن شقيق زوجتي اليساري لا يؤمن بالإصلاح الزراعي أو بالمصانع التي تملكها الحكومة (مع أنه أخبرني ذات مرة أنه يود أن يرى نظام رعاية صحية مثل النظام الذي تطبقه مصلحة البريد الأمريكية). ومن ناحية أخرى، قد يختلف أصحاب الرأي بشدة حول متى وكيف يجب على الحكومة أن تتدخل في اقتصاد سوق ما. وقد يختلفون أيضًا حول الضمانات التي نقدمها لمن يعانون من مساوئ الرأسمالية. إن المعركة الأساسية للاقتصاد في القرن الحادي والعشرين ستكون حول كيفية تحرير أسواقنا من القيود.

الفصل الثاني

أهمية الدوافع

لماذا قد ينقذ حياتك استئصال أنفك؟
(إذا كنت وحيد القرن الأسود)

يعد وحيد القرن الأسود واحدًا من أكثر الأنواع المهددة بالانقراض في العالم، فقد تراجعت أعداد هذا النوع لتصبح أقل من ٢,٥٠٠ منه يجولون بجنوب أفريقيا بعد أن كان عددهم ٦٥,٠٠٠ تقريبا عام ١٩٧٠م، مما يمثل كارثة بيئية. ومن خلال هذا الفصل سيعرفنا علم الاقتصاد على أسباب معاناة هذا النوع من الحيوانات من هذه المشكلة، كما سيعرفنا أيضًا على ما نستطيع فعله حيال ذلك.

لماذا يقتل الناس وحيد القرن الأسود؟ لنفس السبب الذي يبيعون المخدرات من أجله، أو يغشون في إقراراتهم الضريبية؛ أي لأنها أمور تدر لهم المال الوفير الذي يجعلهم يغامرون بتعريض أنفسهم لخطر القبض عليهم. فمن المعتقد في كثير من الدول الآسيوية أن قرون تلك الحيوانات تحوي موادَّ تزيد من القوة الجنسية، وتساعد على تخفيف أعراض الحمى، بالإضافة إلى استخدامها في صناعة مقابض خنجر الجنبية اليمنيّ المميز. لذلك يباع القرن الواحد مقابل ٣٠,٠٠٠ دولار في السوق السوداء، ويعد هذا مبلغًا ضخمًا في

بعض الدول التي قد يبلغ دخل الفرد فيها سنويا حوالي ١,٠٠٠ دولار أو يقل. ويعني ذلك أن ثمن وحيد القرن ميتًا أكثر بكثير منه حيًّا بالنسبة لأكثر الأفراد فقرًا في جنوب أفريقيا.

وللأسف فهذا سوق لا يُصحح أخطاءه ذاتيًّا. فالشركات لا تنتج حيوانات جديدة من وحيد القرن إذا نقص حجم المعروض منه في السوق، مثلما تفعل إزاء السيارات أو أجهزة الحاسب الآلي، ولكن ما يحدث هو عكس ذلك، فكلما اقترب وحيد القرن من خطر الانقراض، ازدادت أسعار قرونه في السوق السوداء، وذلك يزيد من دافع ممارسي الصيد غير المشروع لاصطياد المزيد من حيوانات وحيد القرن المتبقية. وتبقى حلقة مفرغة يزيدها تعقيدًا دخولها في البعد البيئي. ومن المعروف أن حيوانات وحيد القرن تقع في نطاق تعريف الملكية العامة أكثر من الملكية الخاصة، وقد يبدو هذا أمرًا رائعًا، ولكنه في الواقع يزيد من المشكلات التي تتعلق بحماية البيئة أكثر مما يقدمه من حلول. فلك أن تتخيل مثلًا إذا امتلك أحد أصحاب المزارع الجشعين جميع حيوانات وحيد القرن الأسود، عندئذ لن يتردد هذا المزارع - الذي لن يوخزه ضميره - في تحويل قرون تلك الحيوانات إلى خناجر يمنية. فمثل هذا الشخص لا يكترث مطلقًا بقضايا البيئة، فهو شخص بغيض يتسم بالأنانية حتى إنه قد يبيع أهله إذا كان ذلك سيعود عليه بالمنفعة. فهل يا ترى شخص على هذه الدرجة من الجشع من الممكن أن يترك ثمن قطيعه ينخفض من ٦٥,٠٠٠ دولار إلى ٢,٥٠٠ دولار خلال ثلاثين عاما؟ بالطبع لا؛ إذ لا يمكن تصور ذلك أبدًا، بل إن مثل ذلك المزارع سيرعى ويحمي الحيوانات حتى يتسنى له دائمًا تزويد السوق بكميات كبيرة من قرونها مثلما يرعى أصحاب المزارع ماشيتهم، ولن يكون ذلك بدافع حبه لتلك الحيوانات، ولكن ليزيد من قيمة هذا المورد النادر.

من ناحية أخرى، تثير الموارد العامة، والمتمثلة هنا في الحيوانات، بعض المشكلات الفريدة من نوعها، وأولى تلك المشكلات هي أن مَن يعيشون على مقربة مِن تلك الحيوانات لا يستفيدون من وجودها معهم، بل على العكس، قد تتسبب هذه الحيوانات - لا سيما كبيرة الحجم منها، مثل وحيد القرن والأفيال - في إلحاق عظيم الضرر بمحاصيلهم. ولكي تصبح الصورة أكثر وضوحًا؛ تخيل أنك من سكان إحدى القرى الأفريقية، وأن الناس هناك اهتموا فجأة بالفأر الأمريكي لدرجة أن حياة هذا الفأر وتربيته في البيت أصبحت

نقطة جوهرية ﰲ استراتيجية الحفاظ على البيئة، ولتتخيل أن أحد هؤلاء الصيادين جاءك وعرض عليك مبلغًا ماليًّا كبيرًا؛ لتمكنة من جُحر هذا الفأر ﰲ بيتك، ماذا سيحدث عندئذ؟ بالضبط ما جاء ﰲ ذهنك صحيح، ولذا هناك الآلاف حول العالم ممن ينتفعون انتفاعًا مباشرًا من حِفاظ غيرهم على حياة أنواع مثل وحيد القرن أو الغوريلا الجبلية، بيد أن ذلك يعد جزءًا من المشكلة؛ إذ إنه من السهل أن تأتيك الاستفادة هكذا بالمجان، وأن تصبح ﰲ هذه الحالة «راكبًا بالمجان» Free rider و يقوم شخص آخر أو منظمة كاملة بالعمل. فبكم ساهمت العام الماضي من وقتك ومالك للحفاظ على الحيوانات المهددة بالانقراض؟

وﰲ نفس السياق نرى أن شركات السياحة ورحلات السفاري والتي تجني الأموال الوفيرة نظير اجتذابها للسائحين الأثرياء لمشاهدة الحياة البرية النادرة تواجه مُشكلة «الراكب بالمجان». ففي الوقت الذي تستثمر فيه إحدى شركات السياحة هذه أموالا طائلة ﰲ حماية البيئة، تظل شركات السياحة الأخرى التي لم تنفق مثل تلك المبالغ تتمتع بكل المنافع الناجمة عن إنقاذ حيوان مثل وحيد القرن. وهكذا تعاني الشركة التي أنفقت أموالًا على حماية البيئة من ارتفاع التكلفة، الأمر الذي سيضطرها لرفع تكلفة رحلاتها (أو أن تقبل هامش ربح منخفض)؛ حتى تعوض ما أنفقته لحماية البيئة. وهنا تبرز أهمية دور الحكومة، ولكن الحكومات ﰲ أفريقيا ما وراء الصحراء تعاني من نقص الموارد ﰲ أفضل حالاتها، وهي فاسدة وغير فعالة ﰲ أسوأ حالاتها. فالطرف الوحيد الذي لديه دافع قوي وواضح هو ممارس الصيد غير المشروع الذي يحصل على نصيب الأسد من جراء صيده لحيوانات وحيد القرن المتبقية وقتلها واستئصال قرونها.

قد يكون هذا أمرًا محبطًا، لكن الاقتصاد يعرض لنا بعض الأفكار عن كيفية إنقاذ وحيد القرن الأسود وباقي الأنواع المهددة بالانقراض، وذلك عن طريق اتفاق استراتيجيات الحماية الفعالة مع دوافع القاطنين بالقرب من الموطن الطبيعي لوحيد القرن الأسود. ويعني ذلك إيجاد بعض الأسباب لهؤلاء الأفراد تجعلهم يرغبون ﰲ إبقاء تلك الحيوانات حية فضلًا عن موتها. وإليك المنطق الذي تقوم عليه أساسيات صناعة السياحة البيئية: لمّا كان السياح يدفعون مبالغ طائلة ليتمكنوا من رؤية وتصوير حيوانات وحيد القرن الأسود، «ولمّا كان المواطنون المحليون يحصلون بطريقة ما على حصة من أرباح تلك السياحة»، إذًا

سيصبح لدى السكان المحليين دافع كبير أن تبقى تلك الحيوانات حية. وقد نجحت تلك الطريقة في أماكن مثل كوستاريكا التي قامت بحماية غاباتها المطيرة وملامحها البيئية عن طريق تخصيص أكثر من ٢٥ بالمائة من مساحتها كمتنزهات قومية تجني السياحة منها الآن أكثر من مليار دولار كعائد سنوي، أي ما يمثل ١١ بالمائة من دخلها القومي.[١]

وللأسف هذا عكس ما يحدث الآن مع الغوريلا الجبلية، وهي فصيلة أخرى تواجه خطرا شديدا بالانقراض (وقد اشتهرت تلك الغوريلا في رواية غوريلات في الضباب Gorillas in the Mist للكاتبة ديان فوسي Dian Fossey)، حيث يقدر الباحثون أن ٦٢٠ غوريلا جبلية فقط تسكن الأدغال الكثيفة بشرق أفريقيا، في حين انغمست دول تلك المنطقة مثل أوغندا، ورواندا، وبوروندي، والكنغو في سلسلة من الحروب الأهلية التي دمرت صناعة السياحة، فقد كان السكان المحليون في الماضي يحافظون على موطن الغوريلا ليس بسبب احترامهم الشديد لهذا الحيوان، ولكن لأنهم كانوا يجنون أموالاً من السائحين أكثر من تلك التي كانوا سيحصلون عليها إذا قطعوا أشجار الغابات التي تسكنها الغوريلا الجبلية. ولكن تغير ذلك الوضع مع اندلاع العنف في المنطقة. يقول أحد المواطنين المحليين في جريدة «النيويورك تايمز»: «إنها [أي الغوريلا] مهمة عندما تجتذب السائحين، فإن لم تجتذبهم فهي ليست مهمة، وإن لم يأت السائحون فسوف نجرب حظنا في الغابة، فقبل كل شيء نحن قاطعو أشجار ماهرون.»[٢]

في غضون ذلك يختبر المسئولون عن حماية البيئة فكرة أخرى ذات بعد اقتصادي. فحيوانات وحيد القرن الأسود تتعرض للقتل لأن قرونها تجلب أموالا طائلة، أما إذا لم تكن لدى تلك الحيوانات قرون، ربما لن يكون هناك سبب لصيدها. ومن هنا بدأ بعض المسئولين عن حماية البيئة يصيدون تلك الحيوانات ويبترون قرونها ثم يعيدونها مرة أخرى إلى الحياة البرية، وبذلك يكونون قد حرموا تلك الحيوانات من الدفاع عن نفسها من بعض مفترسيها، ولكنهم قللوا فرص صيدها من قِبَل أكثر أعدائها فتكًا وهو الإنسان. فهل نجحت تلك الطريقة؟ ليس بالضبط، ففي بعض الحالات استمر ممارسو الصيد غير المشروع في قتل حيوانات وحيد القرن المبتورة قرونها لعدة أسباب منها: أن قتل تلك الحيوانات سيوفر على الصيادين إضاعة الوقت في مطاردة نفس الحيوان مرة أخرى،

بالإضافة إلى كسبهم بعض الأموال لقاء إزالتهم وبيعهم للجزء المتبقي من القرن بعد بتره. وللأسف فإن موت حيوان وحيد القرن الأسود وحتى الذي بُتر قرنه يُقرب ذلك النوع من خطر الانقراض، الأمر الذي يزيد من سعر قرون الحيوانات الموجودة بالفعل.

ولكن كل ذلك يتجاهل جانب الطلب في معادلة العرض والطلب. فهل ينبغي لنا أن نسمح بالتجارة في منتجات تأتي من أنواع مهددة بالانقراض؟ سيجيب معظمنا بالنفي. إن تجريم القانون لشراء وبيع الخناجر المصنوعة من قرون الحيوانات يقلل إجمالي الطلب، وهذا بدوره يقلل من دافع الصائدين لصيد الحيوانات. ومع ذلك، يلقى ذلك الاقتراح معارضة تتسم بالمعقولية من جانب مسئولي حماية البيئة الذين يزعمون أن التصريح القانوني ببيع كميات محدودة من قرون تلك الحيوانات (أو العاج بالنسبة للأفيال) سيؤدي لنتيجتين مفيدتين، الأولى: هي أن ذلك سيجني الأموال اللازمة لمساعدة الحكومات الفقيرة على توفير النفقات من أجل محاربة الصيد غير المشروع، والثانية: هي أنها ستقلل من سعر السوق لتلك الأفعال المحظورة ومن ثَمَّ ستحد من دافع القتل السافر للحيوانات.

وكما هو الحال في أية قضية سياسية معقدة، لا يوجد حل نهائي، ولكن توجد بعض طرق أكثر فاعلية من غيرها لمعالجة المشكلة. والواقع أن حماية وحيد القرن الأسود أمر يتعلق بالعلم أكثر منه بالاقتصاد. فنحن نعرف كيف ينشأ وحيد القرن الأسود، وماذا يأكل، وأين يعيش. ولكن ما نريد فهمه هو كيف نجعل الإنسان يتوقف عن قتله، وهذا يتطلب فهمًا لسلوك الإنسان وليس لسلوك وحيد القرن الأسود.

للدوافع أهميتها، فعندما نحصل على الرواتب تزيد جديتنا في العمل، وإذا ارتفع سعر الوقود، نقلل من استخدامنا للسيارات، وإذا تعلمت طفلتي ذات الثلاثة أعوام أنها ستحصل على حلوى الأوريو إذا بكت وأنا أتحدث في الهاتف، فسوف تبكي وأنا أتحدث في الهاتف. يقول آدم سميث في كتابه «ثروة الأمم» The Wealth of Nations: «إن الجزار والطاهي والخباز لا يقدمون لنا وجبة العَشاء بدافع إنساني منهم، ولكن اهتمامًا من جانبهم بمصالحهم الخاصة.» إن بيل جتس لم يترك الدراسة في جامعة هارفارد كي يتطوع للعمل في برنامج فرق السلام، ولكنه تركها لكي يؤسس شركة مايكروسوفت التي أطلقت ثورة

الحاسبات الآلية وجعلته واحدًا من أغنى الرجال في العالم، الأمر الذي جعلنا أفضل حالًا مما سبق. فالمصلحة الشخصية تجعل العالم في حركة مستمرة، وهذا المبدأ من الوضوح بمكان لدرجة أننا لا نكترث به. فالشعار القديم «نأخذ من كل شخص وفقًا لقدراته، ونعطي كل شخص وفقًا لاحتياجاته» الذي كان نظامًا اقتصاديًّا لم نجن منه إلا العجز والمجاعات الجماعية. فأي نظام لا يعتمد على الأسواق، تبتعد فيه الدوافع الشخصية كل البعد عن حجم الإنتاجية فلا تكافأ المؤسسات أو العمال نظير عملهم الجاد وإبداعاتهم، وكذلك لا يُعاقبون على تقاعسهم أو قلة كفاءتهم.

إلى أي مدى يمكن أن يزداد هذا الأمر سوءًا؟ يقدر الاقتصاديون أنه مع انهيار سور برلين كانت بعض مصانع السيارات بألمانيا الشرقية تقضي على القيمة. ونظرًا لأن عملية التصنيع كانت تفتقر إلى فعالية الإنتاج، بالإضافة إلى رداءة المنتج النهائي فكانت المصانع تنتج سيارات تساوي قيمتها أقل من قيمة مدخلات الإنتاج التي دخلت في صناعتها، العملية التي كانت تشبه تخريب أنواع الصلب الجيدة. ونجد تلك الأنواع من اللافاعلية في الدول الرأسمالية بصورة ضئيلة عندما تمتلك الحكومة قطاعات اقتصادية كبيرة كما هو الحال في الهند. فقد تَأَسَّست الشركة الهندية لصناعة الأسمدة عام ١٩٩١م واستمرت إدارتها لمدة اثني عشر عاما[٣] وكان يعمل بها ألف ومائتا شخص تحت هدف الشركة المعلن وهو إنتاج الأسمدة. ولكن كان ثمة إشكالية يسيرة، وهي أن المصنع لم يطرح مطلقًا أي أسمدة في الأسواق، فقد كانت الحكومة البيروقراطية تدير المصنع بالأموال العامة، ولم تركب الماكينات بالشكل الصحيح مطلقا. ومع ذلك، كان يأتي ألف ومائتا عامل للمصنع يوميًّا وهؤلاء كانوا يؤدون ما يشبه العرض الصامت داخل المصنع. واستمرت الحكومة في دفع رواتبهم. والذى جعل الشركة تستمر في هذا التخبط أنه لم يكن هناك أي إجراء يجبرها على التوقف. فعندما تقوم الحكومة بتمويل عملٍ تجاريٍّ لن يصبح هناك حاجة لإنتاج شيء وبيعه بقيمة أكبر من قيمة إنتاجه.

قد تبدو هذه الأمثلة مضحكة بعض الشيء، ولكنها في الواقع ليست كذلك، فاقتصاد كوريا الشمالية، حتى وقت صدور هذا الكتاب، متعثر لدرجة أن الدولة لا تستطيع توفير احتياجات شعبها من الغذاء، وأيضًا لا تستطيع إنتاج أي شيء ذي قيمة كافية تنافس به

في التجارة مع العالم الخارجي لتوفير الغذاء الكافي. ونتيجة ذلك هو الجوع المستمر الذي كان السبب الأساسي في موت نحو مليونين، وافتقار ستين بالمائة من أطفال كوريا الشمالية إلى التغذية السليمة، حتى إن الصحف لتصور حال هؤلاء المواطنين التعساء الذين يأكلون الحشائش أو يطوفون بطرق قضبان القطارات للبحث عن كسرات الفحم أو الغذاء الذي قد يكون سقط من راكبي القطارات.

وفي ظل ذلك نجد صناع القرار في أمريكا يتجاهلون أهمية الدوافع. وأشهر ما يدلل على ذلك ما حدث في ولاية كاليفورنيا حيث تكرر انقطاع الكهرباء في الولاية مرات عديدة وكان السبب في غاية السهولة وهو أن الطلب على الكهرباء كان أكثر بكثير من كمية الطاقة المتوفرة، ومع هذا رفض القائمون على الأمر من أصحاب القرار استخدام الحل الأمثل في مثل هذه الظروف وهو السماح بزيادة سعر فاتورة الكهرباء، ولكنهم اكتفوا بمناشدة المستهلكين بترشيد استهلاك الكهرباء دون أن يجبرهم على هذا أي دافع مالي. ولكن الواقع المؤسف هو أن تحقيق المنفعة الشخصية، بالنسبة للمستهلك، أقوى من وازع الضمير. فشعور المستهلك بالذنب تجاه التشغيل الزائد للأجهزة الكهربائية في كفة، ودفع مائتي دولار في الفاتورة في كفة أخرى، والثانية أرجح. (أذكر جيدًا في طفولتي أن والدي لم يكن له اهتمامًات بيئية سوى اعتصار الصخر لاستخراج النقود، فقد كان يجوب أرجاء المنزل لإغلاق أبواب الدواليب صائحًا إنه لا يدفع النقود لتكييف الهواء داخل دواليبنا). وعلى ذلك يكون الحل الأمثل لمشكلة الكهرباء في ولاية كاليفورنيا، هو السماح لسعر الطاقة بأن يعكس ندرتها.

ويتشابه التعليم الحكومي الأمريكي بنظيره في كوريا الشمالية أكثر من تشابهه مع التكنولوجيا في وادي السيليكون. ولن أدخل هنا في مناقشة عن المدارس الخاصة ومصاريفها، ولكنني سأناقش الظاهرة المدهشة المرتبطة بالدوافع الخاصة بالتعليم التي كنت قد كتبت عنها من قبل في مجلة «ذا إيكونوميست»[٤]، حيث لا يوجد علاقة بين الرواتب التي يحصل عليها المعلمون في أمريكا وبين أدائهم الوظيفي بأي حال من الأحوال، فقد كانت اتحادات المعلمين تعارض دائمًا أي نوع من الحوافز المالية. وفي المقابل كان يجري تحديد الرواتب تقريبًا في كل المدارس الحكومية بمقاييس صارمة تقوم على عدد سنوات

الخبرة. وقد اكتشف الباحثون أن تلك العوامل لا صلة لها بأداء المعلمين داخل الفصول الدراسية، ويخلق نظام الرواتب الموحدة هذا مجموعة دوافع يسميها الاقتصاديون بالاختيار السلبي adverse selection. ونظرًا لأن معظم المعلمين الموهوبين في هذا المجال قد يكونون بارعين أيضًا في مجالات أخرى فإن بداخلهم دوافع قوية لترك سلك التدريس والالتحاق بوظائف ترتبط رواتبها ارتباطًا وثيقًا بالقدرة الإنتاجية. أما المعلمون غير البارعين فدافعهم عكس ذلك.

إن النظرية شيقة والإحصاءات مدهشة، فعندما تغدو نتائج الامتحان هي المقياس على قدرة الفرد، يترك الأفراد النابغون مجال التدريس عندما تسنح الفرصة لهم. ففي معظم الأحيان لا يختار الطلاب النوابغ علوم التدريس والتربية في دراستهم الجامعية، حتى مَن يلتحقون بتلك الكليات ويبدون تفوقًا لا يشتغلون بتلك المهنة بعد ذلك. وحتى من يلتحق بمهنة التدريس ويحصل فيها على أعلى تقدير فمن المتوقع أن يترك هذا المجال مبكرًا. وليس هذا دليلًا على أن المُعلمين في الولايات المتحدة يحصلون على رواتب كافية أو حتى أولئك الموهوبين منهم الذين يلتحقون بالمهنة لأنهم يحبونها. ولكن المشكلة بصورة عامة هي أن أي نظام يدفع رواتب موحدة لجميع المعلمين يعطي بذلك حافزًا قويًّا لأكثرهم موهبة للبحث عن عمل في مكان آخر.

فالإنسان مخلوق من الصعب فهمه فهو يسعى دائمًا لفعل أي شيء كي يحصل على أكثر رفاهية اقتصادية ممكنة. صحيح أن ذلك قد يكون سهل المنال في بعض الأحيان، ولكن في معظم الأحايين يكون أمرًا في غاية التعقيد. دائمًا ما نجد خبراء الاقتصاد يتحدثون عن «الدوافع العكسية»، وهي الدوافع غير المتعمَّدة التي تبرز حينما نبدأ في عمل شيء مختلف تمامًا، ويسمى ذلك في الأجواء السياسية قانون النتائج غير المقصودة، وذلك مثل الاقتراح حسن النية الذي طالب بتثبيت الأطفال في الطائرات في مقاعد مخصصة لهم مثل تلك التي تستخدم في السيارات. ففي أحد المؤتمرات عن الأمان صرحت جين جارفي Jane Garvey مديرة إدارة الطيران الفيدرالية FAA في عهد كلينتون أن الوكالة التزمت «بالتأكد من أن الأطفال يتمتعون بنفس مستوى الأمان الذي يتمتع به الكبار على متن الطائرات»، وفي نفس السياق عبر جيمس هول James Hall رئيس الهيئة القومية لأمن

وسائل النقل National Transportation Safety Board عن استيائه لأنه في الوقت الذي نهتم فيه بحزم الأمتعة استعدادًا للإقلاع «يظل أثمن ما تحمله الطائرة وهم الأطفال والرُّضَّع غير مثبتين بأحزمة الأمان.»[٥] وأعطى كل من جار في وهول عدة أمثلة عن حالات حوادث كان من الممكن أن يُنْقَذَ فيها الأطفال لو وُفِّرَت مقاعد خاصة بهم. ولذا فالمطالبة بوجود مقاعد للأطفال مثل تلك المستخدمة في السيارات سوف يمنع حدوث إصابات وسينقذ أرواحهم.

ترى هل يفلح ذلك الأمر فعلًا؟ لنحلل الأمر؛ بديهي جدًّا أن استخدام مقعد مثبت على متن الطائرة يتطلب أن تقوم الأسرة بشراء تذكرة طيران إضافية وذلك سيزيد من تكلفة الطيران بصورة كبيرة. فلم تعد شركات الطيران توفر خصومات كبيرة على تذاكر الأطفال، فالمقعد هو المقعد، وقد يتكلف ذلك على الأقل عدة مئات من الدولارات. ومن ثَمَّ ستختار بعض الأُسر السفر بالسيارة بدلًا من السفر بالطائرة. والسفر بالسيارة أخطر بكثير من السفر بالطائرة حتى مع تثبيت الطفل في مقعد السيارة. ولهذا، فإن طلب مقعد مثبت للأطفال على متن الطائرة قد يؤدي إلى مزيد من الإصابات وحالات وفيات الأطفال (وكذلك الكبار).

وثمة مثال آخر أدى فيه حُسن النية إلى نتائج غير مرغوب فيها وذلك لأن الدوافع لم تحدد تحديدًا كاملًا. فمدينة مكسيكو سيتي واحدة من أكثر المدن تلوثًا في العالم، حتى إن جريدة «النيويورك تايمز» وصفت جوها الملوث المحبوس في المدينة بسبب الجبال والبراكين المحيطة بأنه «كعكة صفراء رمادية صنعتها الملوثات».[٦] وقد حاولت الحكومة عام ١٩٩٠م حل هذه المشكلة فنظمت برنامجًا لمحاربة هذا التلوث الناجم عن الغازات المنبعثة من السيارات وسيارات النقل. وجرى إصدار قانون يحتم عدم القيادة ليوم واحد أسبوعيًّا بطريقة دورية (فمثلًا السيارات الحاملة لوحات أرقام معينة لا يمكنها القيادة يوم الثلاثاء). ومنطق الخطة كان واضحًا: سيؤدي عدد السيارات الأقل في الشوارع إلى هواء أقل تلوثًا.

فماذا حدث إذن على أرض الواقع؟ كما هو المتوقع لم يستسغ الكثيرون هذا الأمر الذى يحدد أياما للقيادة. فقد كان على المحللين توقع ردود أفعالهم التي قاموا بها ولكنهم

لم يتوقعوا أيًّا منها، فقد قامت العائلات القادرة ماليًّا بشراء سيارة أخرى أو على الأقل الاحتفاظ بسيارتهم القديمة عند شرائهم أخرى جديدة حتى تتسنى لهم القيادة دائمًا في أي يوم من أيام الأسبوع. وهكذا زاد تلوث الهواء زيادة أكبر مما كان سيكون عليه مع عدم وجود أي سياسة لمكافحة التلوث. ومن ثَمَّ زاد عدد السيارات القديمة في الشوارع مع الوضع في الاعتبار أن السيارات القديمة أكثر تلويثًا من السيارات الجديدة. وبذلك أسفرت تلك السياسة عن زيادة وليس تقليل عدد السيارات المسببة للتلوث في الشوارع. وأثبتت دراسة أجريت عام ١٩٩٥م أن استهلاك الوقود الكلي قد ازداد. وانتهى العمل بتلك السياسة فيما بعد بموجب اختبار أمرت بإجرائه الحكومة لقياس الملوثات المنبعثة.[٧]

ومن عجائب القطاع الخاص أن دوافع كل فرد تتفق دائمًا مع ما يجعله أفضل حالاً، أليس كذلك؟ في الواقع ليس تمامًا. فأمريكا تشهد في كل صغيرة وكبيرة صورًا من المنافسة وعدم اتفاق الدوافع مع المصلحة. فهل رأيت يوما تلك اللافتة بجوار خزنة أحد مطاعم الوجبات السريعة تقول «لن تُسَجَّل وجبتك إذا لم تحصل على فاتورة. لذا الرجاء الرجوع لمدير المطعم؟» فهل هي الإنسانية التي تدفع مطعم برجركينج Burger King لإعطاء الزبائن فواتير حتى يتمكنوا من إكمال الحجز لعائلاتهم؟ بالطبع لا. الحقيقة هي أن برجركينج لا يرغب في أن يسرقه موظفوه. والطريقة الوحيدة ليقوموا بالسرقة دون كشفهم هي إجراء التعاملات دون تسجيلها في الخزنة، أي عن طريق بيع البرجر والبطاطس المقلية دون تحرير فواتير ثم قبض النقود. هذا ما يسميه الاقتصاديون بإشكالية المالك والوكيل principal-agent problem. فالمالك (برجركينج) يستأجر وكيلًا هو (موظف الخزانة)، الذي يكون لديه دافع لعمل الكثير من الأشياء التي ليست بالضرورة تحقق أفضل مصلحة لصاحب العمل. ويصبح هنا المطعم أمام أحد خيارين: إما أن ينفق الأموال والوقت على مراقبة موظفيه للكشف عن السرقات، وإما أن يخلق لدى الزبون دافعًا ليفعل ذلك نيابة عنه. فتلك اللافتة الصغيرة بجوار خزانة المطعم تعتبر أداة إدارية رائعة.

وتتشابه إشكالية المالك والوكيل في المؤسسات الأمريكية الكبيرة مع نظيراتها في المؤسسات الصغرى، فالوكلاء الذين يديرون المؤسسات الأمريكية الكبرى (الرؤساء

التنفيذيون وغيرهم من المديرين التنفيذيين الكبار) ليسوا بالضرورة هم الرؤساء المالكين لتلك الشركات. فأنا أمتلك أسهمًا في ستاربكس Starbucks ولكني حتى لا أعرف اسم رئيسها التنفيذي. فكيف لي أن أعرف أنه يتفانى في تحقيق مصالحي؟ وثمة برهان كافٍ أن مديري المؤسسات لا يختلفون عن موظفي الخزانة في برجركينج فكل منهم لديه دوافع لا تؤدي دائمًا لمصلحة العمل، فقد يسرقون الخزانة بطريقة غير مباشرة بمعنى أن يعطوا أنفسهم ميزات مالية خاصة. و قد يتخذون قرارات استراتيجية تفيدهم ولا تفيد مالكي الأسهم. فالأمر المفزع أن ثلثي عمليات دمج المؤسسات لا تضيف أية قيمة للشركات التي يجري دمجها، وثلثها الآخر يعود بالخسارة على حملة الأسهم. ولم لا يتصرف الرئيس التنفيذي الذكي بطريقة تعود عليه بالنفع المالي؟

يقول الاقتصاديون: إن إحدى الإجابات المغرضة تفيد أن الرئيس التنفيذي يستفيد من دمج الشركات حتى إن أسفر ذلك عن خسارة حملة الأسهم، فهو يصب اهتمامًا كبيرًا على نفسه وعلى تخطيطه لإدارة تعاملات مشتركة معقدة؛ حتى يصبح رئيسًا لشركة أكبر، وهذا بالطبع أمرٌ يضفي عليه مكانة أعلى حتى إذا كان هذا الكيان الجديد يدر ربحًا أقل مما كانت تدره الشركات قبل اندماجها. ولكنه ينظر للأمر من وجهة نظره هو، فالشركات الكبيرة تحتوي على مكاتب كبيرة ورواتب ضخمة والسفر بالطائرات. من ناحية أخرى فبعض عمليات دمج الشركات تنمُّ عن حِس استراتيجي مثالي. فكيف يميز حملة الأسهم الفرق وهم لا يعرفون شيئًا عن الحصص المالية الضخمة في شركتهم؟ فإذا لم أكن أعرف اسم الرئيس التنفيذي لشركة ستاربكس فكيف لي أن أتأكد أنه لا يقضي معظم يومه في مطاردة السكرتيرات الحسناوات بمكتبه؟ يا للشقاء، هذا أصعب بكثيرمن كوني مديرًا لمطعم برجركينج.

ظهرت في السنوات الأخيرة إجابة أخرى وهي استخدام خيارات الأسهم كأداة تعويض إدارية. هذا ما يفعله الرئيس التنفيذي عوضًا عن اللافتة المعلقة بجوار الخزانة التي تسأل الزبائن هل كانوا حصلوا على فاتورة أم لا، فمعظم الرؤساء التنفيذيين الأمريكيين وكبار المسئولين يتلقون الآن نصيبًا كبيرًا من رواتبهم في شكل خيارات أسهم تمكنهم من شراء أسهم في الشركة مستقبلًا بسعر مقدر سلفًا وليكن مثلًا ١٠ دولارات. فإذا جئت

الشركة الربح الوفير وقفز سعر السهم إلى ٥٧ دولارًا مثلًا، تصبح خيارات الأسهم عالية القيمة. (من الجيد أن تشتري سلعة مقابل ١٠ دولارات في حين تباع في السوق المفتوحة مقابل ٥٧ دولارًا). من ناحية أخرى إذا انخفض سعر السهم في الشركة إلى ٧ دولارات ستصبح الخيارات عديمة القيمة. فلا يوجد مغزى من شراء سلعة مقابل ١٠ دولارات حين يمكنك شراؤها في السوق المفتوحة بسعر أقل بثلاث دولارات. إن الهدف من نظام التعويض هذا هو أن تتفق الدوافع مع مصالح حملة الأسهم. فإذا ارتفع سعر السهم يغدو الرئيس التنفيذي أكثر ثراء، كما سيحصل حملة الأسهم على منفعة مالية. ولكنها ليست بالاستراتيجية المثالية حيث يستطيع الرؤساء التنفيذيون الماكرون إيجاد طرق للتحايل على لعبة الخيارات هذه (تمامًا مثلما يستطيع موظفو الخزانة أن يسرقوا منها). ولكن تظل الاستراتيجية في مجملها جيدة. ومع أنني لا أعرف اسم الرئيس التنفيذي لستاربكس فأتمنى أن يكون لديه عددٌ كبيرٌ من خيارات الأسهم.

وتعمل نفس الاستراتيجية على حث هيئة المديرين أو الأفراد الذين ينتخبهم حملة الأسهم على العمل في الشركات التي يديرها القطاع العام، فقد كشفت دراسة أجرتها شركة الاستشارات ماكينزي أند كومباني McKinsey & Company أن امتلاك المديرين لحجم استثمارات ضخمة في أسهم الشركة يعود بالنفع على تحسين أداء الشركات تحسينًا كبيرًا. كما كشفت شركة ماكينزي أن الشركات التي كان يمتلك مديروها «حصصًا ذات قيمة في أسهم رأس المال» عام ١٩٨٧م تمتعت بأسلوب أداء أفضل في العقود اللاحقة من أداء الشركات التي لم يكن يمتلك مديروها حصصًا من ذلك النوع.[٨] وعندما عُنِيَت ماكينزي بدراسة كل شركة حققت أداء أفضل من الشركات الأخرى في قطاع الأعمال وجدت أن متوسط حجم الاستثمار لمديري الهيئات في الشركات الناجحة بلغ خمسة أضعاف الحصة التي يمتلكها نظراؤهم في الشركات المتعثرة.

ولا يحتاج المرء أن يصبح صاحب شركة عملاقة ليكون في مواجهة مع إشكالية المالك والوكيل. فأحيانًا ينبغي أن تستأجر موظفًا تكون دوافعه مماثلة وليست مطابقة لدوافعك. وثمة اختلاف كبير بين كلمتي «مماثلة» و«مطابقة». وسماسرة العقارات خير مثال على

ذلك، تلك الشرذمة من المزعجين الذين يدعون أنهم يبذلون قصارى جهدهم لخدمة مصالحك القصوى، بغض النظر هل كنت تشتري أو تبيع فقد لا يكون ذلك هدفهم. لنتناول أولاً عملية إذا كنت تقوم بالشراء. سيطلعك السمسار بطريقة جذابة على الكثير من المنازل وفي النهاية ستجد واحدًا مناسبًا. حتى الآن كل شيء يسير على ما يرام. ثم يحين وقت التفاوض مع البائع على سعر الشراء وغالبًا يكون ذلك في وجود سمسار العقارات كمستشارك الأعلى. ومع ذلك سيحصل سمسار العقارات الذي استأجرته على نسبة من سعر الشراء النهائي. فإذا دفعت أكثر يحصل السمسار على مال أكثر وستستغرق عملية الشراء وقتًا أقل.

أما عن عملية البيع فمع أنهم يكونون أكثر حذاقة إلا أنها تحفل ببعض المشاكل أيضًا. فإذا بعت منزلك بسعر أفضل سيحصل السمسار على مال أكثر. وهذا شيء جيد ولكن ما زال هناك عدم توافق في الدوافع بينك وبين السمسار. فلنفرض أنك ستبيع منزلاً يساوي ٣٠٠,٠٠٠ دولار، فقد يعرض سمسارك المنزل مقابل ٢٨٠,٠٠٠ دولار وينفذ عملية البيع في غضون عشرين دقيقة، أو قد يعرضه للبيع مقابل ٣٢٠,٠٠٠ دولار وينتظر مشتريًا يحب حقًّا أن يشتريه، وعندها سوف تتحقق لك فائدة ضخمة من سعر المنزل المرتفع قدرها ٤٠,٠٠٠ دولار. وقد يكون لسمسار العقارات نظرة مختلفة. فسعر المنزل المرتفع يتضمن أسابيع من عرض وفتح المنزل للمشترين، وإعداد المخبوزات لإضفاء رائحة جيدة على المنزل، أي يتطلب هذا الكثير من العمل. فإذا كان السمسار سيحصل على نسبة ٣ ٪ كعمولة فسوف يحصل على ٨,٤٠٠ دولار دون القيام بأي من تلك الأعمال، أو سيحصل على ٩,٦٠٠ دولار مع القيام بكل تلك الأعمال لعدة أسابيع. فماذا ستختار أنت؟ عملية الشراء أم عملية البيع في التعامل مع سماسرة العقارات؟ إن أقوى دافع لسمسارك هو أن تتم الصفقة بغض النظر هل كان السعر يروق لك أم لا.

يعلمنا خبراء الاقتصاد كيفية توجيه الدوافع توجيهًا صحيحًا. أو كما تقول شخصية جوردون جيكو Gordon Gekko في فيلم «وول ستريت»: إن الطمع أمر جيد، لذا تأكد أنه يعمل في صالحك، ومع هذا لم يكن السيد جيكو محقا تمامًا، فالطمع قد يكون في غاية السوء حتى

بالنسبة لمن يتَّسِمون بالأنانية، وهذا موجود بالفعل فعلم الاقتصاد ذاخر بالمسائل المستنبطة من مواقف أراد فيها أصحابها التصرف بعقلانية، وتحقيق أقصى استفادة ممكنة، لكن جاءت الأمور على عكس ما يرجُون وحدث الشيء الأسوأ بالنسبة لهم.

وأحد أشهر الأمثلة على ذلك مثال معضلة السجينين prisoner's dilemma، وهو مثال مُختلق، ولكنه معبر تمامًا عن السلوك البشري. وفكرته الأساسية هي أن رجلين قُبِضَ عليهما بتهمة الاشتباه في جريمة قتل. وفُصِلَ كل منهما عن الآخر؛ حتى تستجوب الشرطة كلًّا منهما بمفرده. وتريد الشرطة اعترافًا بالجريمة، وتخبر كلًّا منهما أنها ستخفف العقوبة على من يَشِي بشريكه، وأنه إذا لم يعترف أي منهما ستتهم الشرطة كليهما بحوزة سلاح غير مرخص، وتلك التهمة عقوبتها السجن لمدة خمس سنوات. وإذا اعترف كل منهما سيواجه الاثنان عقوبة ارتكاب جريمة قتل وهي السجن لمدة خمسة وعشرين عامًا. أما إذا كشف أحدهما الآخر فسوف يحصل من وشى بزميله على عقوبة مخففة وهي السجن لمدة ثلاث سنوات باعتباره شارك في الجريمة، أما الآخر فسيحصل على سجن مدى الحياة. فماذا حدث؟

سيكون وضع كل منهما أفضل إذا التزم كلاهما الصمت. ولكنهما لم يفعلا ذلك، فيبدأ كل منهما يفكر ... فيفكر السجين الأول بأنه إذا لم يتكلم شريكه فبإمكانه أن يَشِيَ به ويحصل على العقوبة المخففة لمدة ثلاث سنوات. ثم يفكر أن شريكه بالتأكيد يفكر بنفس الطريقة وفي تلك الحالة من الأفضل أن يعترف كي يتجنب إلصاق التهمة على نفسه. وينتهي إلى أن أفضل حل هو الاعتراف بغض النظر عما سيفعله شريكه، فقد يحصل على عقوبة الثلاث سنوات (إذا التزم شريكه الصمت) أو قد يتجنب عقوبة مدى الحياة (إذا تكلم شريكه).

وبالطبع السجين الثاني لديه نفس الدوافع. ويعترف الاثنان ويحصلان على السجن لمدة خمسة وعشرين عامًا في حين أنه كان من الممكن أن يحصل كلاهما على خمسة سنوات سجن فقط. ومع ذلك لم يخل تفكير كل منهما من المنطق.

الرائع في هذا المثال أنه يمثل تمامًا المواقف الحقيقية التي تؤدي فيها المصلحة الشخصية البحتة إلى نتائج سيئة. وينطبق هذا على طرق استغلال الموارد الطبيعية مثل

صيد الأسماك عندما يقوم الكثير من الأفراد بالسحب من أحد الموارد العامة. فمثلا إذا جرى تنظيم صيد أسماك السيف من المحيط الأطلسي عن طريق تحديد كمية الأسماك التي تُصاد كل موسم فسوف تبقى أعداد سمكة السيف ثابتة وقد تزداد وسيؤدي ذلك حتما لتوفير مصدر رزق لصائدي السمك. ولكن لا أحد «يمتلك» مخزون الثروة السمكية ولذا يصبح من الصعب التحكم في عدد صائدي الأسماك أو كمية الأسماك التي تُصاد، ومن ثَمَّ سوف تقوم مراكب الصيد بالعمل الكثير تمامًا مثل تفكير السجينين أثناء فترة استجوابهما. فقد يحددون كمية الصيد تحت مسمى حماية البيئة أو قد يصطادون أكبر كمية ممكنة من الأسماك. فماذا حدث؟

تمامًا مثل احتمالات معضلة السجينين؛ لا يثق صائدو الأسماك أحدهما في الآخر كي يتفقوا على حجم صيد يجعلهم جميعًا أفضل حالًا. يقول جون سورلين John Sorlien أحد صائدي الأسماك بجزيرة رود لجريدة «النيويورك تايمز» في قصة عن كمية الأسماك التي تقل باستمرار: «إن دافعي الوحيد الآن هو الذهاب لاصطياد أكبر كمية ممكنة من الأسماك. وليس لدي أي دافع للحفاظ على الثروة السمكية لأن أية سمكة سأتركها سوف يلتقطها الصياد الآخر.»[٩] ولذلك فمخزون العالم من أسماك التونة وأسماك القد والسرطان البحري آخذ في النفاد. في غضون ذلك، يزيد السياسيون الأمر سوءا عن طريق إعانة الصيادين الكادحين، الأمر الذي جعل مراكب الصيد تبحر لفترات أطول في حين أن معظمهم لولا الإعانة لكان توقف عن الصيد.

أحيانًا يحتاج الأفراد إلى من يحميهم من أنفسهم مثلما حدث في جمعية صائدي السرطان البحري في ميناء لينكولن Lincoln على الساحل الجنوبي لأستراليا. ففي الستينيات حددت الجمعية أعداد المصايد ثم باعت التراخيص اللازمة. ومنذ ذلك الحين كان يتعين على أي مستجد في هذا المجال شراء ترخيص من صائد آخر. أدى ذلك إلى تحجيم إجمالي كمية الصيد مما أدى إلى ازدهار مخزون السرطان البحري. والطريف أن صائدي الأسماك في ميناء لينكولن كانوا يصيدون كميات أكبر مما يصيده نظراؤهم الأمريكيون مع أنهم يبحرون لفترات أقل. أما الرخصة التي كانت تباع عام ١٩٨٤ مقابل ٢,٠٠٠ دولار يمكن الحصول عليها الآن مقابل ٣٥,٠٠٠ دولار، وفي هذا الصدد يقول

صائد السرطان البحري الأسترالي داريل سبينسر Daryl Spencer «للنيويورك تايمز»: «ما الذي يجعلني أضر بمصدر الصيد؟ وهو مصدر رزقي في الكبر، فما الذي يجبر شخصًا ما على المجازفة بدفع ٣٥,٠٠٠ دولار إذا لم تتبق أي سرطانات بحرية، فإذا استنزفنا الثروة السمكية الآن، لن يصبح لرخصتي أية قيمة بعد عشر سنوات.» والسيد سبينسر هذا لا يزيد ذكاءً أو كرمًا عن زملائه الصيادين حول العالم، ولكن كل ما في الأمر أن دوافعه مختلفة. وفي الوقت نفسه تنفرد بعض جماعات البيئة بمعارضة تلك الأنواع من الحصص المرخصة لأنها «تُخَصْخِص» الموارد العامة وذلك لأنها تخشى من استحواذ المؤسسات الكبرى على تلك التراخيص، الأمر الذي سيبعد صائدي الأسماك الصغار عن المجال.

ويجدر بنا ذكر أمرين خاصين بالدوافع: الأول هو أن اقتصاد السوق يحث على العمل الجاد والتقدم ليس فقط لأنه يكافئ الناجحين ولكن أيضًا لأنه يسحق الخاسرين. إن فترة التسعينيات فترة مهمة لأنها الفترة التي انفتحنا فيها على عالم الإنترنت، ولأننا عانينا كثيرًا لنتحول إلى إدارة العمل إلكترونيًا. ويتضمن مفهوم اليد الخفية لآدم سميث فكرة التدمير الخلاق creative destruction، وهو المصطلح الذي ابتدعه الاقتصادي الأسترالي جوزيف شومبيتر Joseph Schumpeter، فالأسواق لا تستوعب وجود الحمقى، فمثلًا متجر ولمارت Wal-Mart، وهو أحد متاجر التجزئة القوية، الذي يتسبب دائمًا في منافسة شديدة الشراسة، حيث يحتشد الأمريكيون عنده لأنه يعرض مجموعة من المنتجات بأسعار أرخص من أي مكان آخر، وهذا ذاته أمر جيد، فشراء السلع بأسعار أرخص ضروري تمامًا مثل زيادة الدخل، ومع ذلك يعتبر ولمارت أسوأ كابوس لمتاجر أخرى مثل ألسجلاس Al's Glass وهاردوير Hardware في مدينة بيكن Pekin بولاية إلينوي ومتاجر موم أند باب mom-and-pop المنتشرة في كل مكان. فالقاعدة أصبحت ثابتة: يفتتح ولمارت متجرًا ضخمًا خارج المدينة وبعد عدة سنوات تغلق المتاجر الصغيرة الأخرى أبوابها عن العمل.

قد تكون الرأسمالية عملية قاسية وموجعة، فعندما نتذكر الماضي ونتحدث بفخر عن الاختراعات التكنولوجية مثل المحرك البخاري والمغزل الآلي والهاتف، يخفى علينا ما أحدثته تلك الطفرات من معاناة للحَدّادين والنساء اللواتي يكسبن عيشهن من الغزل

وموظفي التلغراف. فالتدمير الخلاق ليس بالشيء الذي ربما يحدث مع اقتصاد السوق، ولكن هو أمر لا بد من حدوثه. في بداية القرن العشرين كان يعمل كل الشعب الأمريكي في الزراعة وتربية الماشية[١٠]، أما الآن لا يعمل في الزراعة سوى واحد في المائة من الأمريكيين، وهذا الرقم في تراجع مستمر حيث (يقل عدد المُزارعين في ولاية أيوا بنسبة خمسة عشر مُزارعًا سنويًّا تقريبًا) ومع ذلك يجب أن نلاحظ أمرين مهمين لا ينبغي حدوثهما: أولهما أننا مع هذا التراجع لم نمت جوعًا، والثاني أن نسبة البطالة العالية اختفت، فإنتاجية المزارعين الأمريكيين أصبحت كبيرة حتى إنه إذا قل عددهم أكثر من ذلك سنظل نجد من يوفر احتياجاتنا الغذائية، فالفئة التي كانت تعمل في الزراعة منذ تسعين عامًا هي الآن التي تصلح السيارات وتصمم ألعاب الكمبيوتر وتكوّن فرق كرة القدم ... إلخ. لك أن تتخيل ما كنا سنخسره جميعًا من منفعة إذا كان كل من بيل جيتس وستيفن سبيلبيرج وأوبرا وينفري يزرعون الذرة.

إن التدمير الخلاق قوة لها تأثير إيجابي هائل على المدى البعيد، أما تأثيره السلبي فيتضرر منه بعض الأفراد على المدى القصير. فإذا أغلق أحد المصانع أبوابه عن العمل أو خفقت إحدى الصناعات بسبب المنافسة قد يستغرق الأمر سنوات أو جيلًا كاملًا قبل أن يستعيد العاملون والأوساط المتضررة استقرارهم الاقتصادي. فالتأثير السلبي للتدمير الخلاق يبدو جليًّا للعيان في أماكن مثل إقليم نيو إنجلاند حيث تكثر فيه المصانع المهجورة التي أصبحت شاهدًا على الفترة التي كانت تقوم فيها الصناعة الأمريكية على النسيج والأحذية. أو قد ترى المصانع المتهالكة طوال الطريق المؤدي لمدينة جاري بولاية إنديانا مما يدل على ما تسبب فيه التدمير الخلاق من هجر كثير من الصناعات القديمة.

فالمنافسة تعني وجود خاسرين، وهذا يفسر لماذا نحتفي بفكرة المنافسة نظريًّا ثم نعاني من مرارتها على أرض الواقع في معظم الأحيان. كان أحد زملائي في الجامعة يعمل لدى عضو في الكونجرس من ولاية ميتشيجن بعد تخرجنا من الجامعة بفترة وجيزة. ولم يكن من المسموح لصديقي أن يذهب للعمل بسيارته اليابانية خشية أن يراها أحد في أماكن الانتظار المحجوزة لعضو الكونجرس. ومع تأكيد هذا العضو أنه يؤمن بالرأسمالية ومنافسة الأسواق فأنه إذا صادف الأمر وأنتجت شركة يابانية سيارة أفضل وأرخص

ثمنا من السيارات الأمريكية فسيجبر موظفه على عدم ركوب تلك السيارة. وهذا ليس بالأمر الجديد، فنحن نشجع على المنافسة ما دامت تمس أشخاصا غيرنا. أثناء الثورة الصناعية تظاهر عمال النسيج في الريف الإنجليزي وقدموا التماسًا للبرلمان حتى إنهم أشعلوا الحرائق في مصانع النسيج في محاولة منهم لمنع الآلات أن تحل محلهم في أماكن عملهم. فهل كنا سنصبح أفضل حالاً الآن إذا كانوا نجحوا في تظاهرهم وظللنا حتى الآن نحيك ملابسنا يدويًّا؟

فإذا ابتكرت وسيلة أفضل لصيد الفئران سيتجمهر الناس حولك لشرائها، أما إذا صنعت مصيدة فئران تقليدية لن يصبح الأمر بالجديد. وهذا يفسر التضارب الواقع بيننا وبين التجارة الخارجية والعولمة، ومتاجر التجزئة قاسية المنافسة مثل متجر ولمارت وحتى مع بعض أنواع التكنولوجيا والميكنة. وعلى الصعيد الآخر قد تخلق المنافسة أيضًا بعض سياسات الاستبدال. وبالتأكيد تواجه الحكومة ضغطًا لمساعدة الشركات والصناعات التي تحاصرها المنافسة لحماية العاملين المتضررين. (نحن نتحدث عن الأسواق الحرة ومبدأ البقاء للأصلح، فعندما كانت شركة كريسلر موتورز على وشك الإفلاس عام ١٩٨٠م ساعدتها الحكومة الأمريكية بتقديم الضمانات لما على الشركة من قروض). ومع ذلك تعوق العديدُ من الإجراءات التي تهتم بتقليل الضررِ الناجم عن المنافسة ـ مثل الإعانات المقدمة للشركات أو منع تسريح العاملين ـ عمليةَ التدمير الخلاق أو تكاد تحول دون حدوثها، أو كما كان يقول مدرب كرة القدم في مدرستي الثانوية: «لا مكسب دون ألم».

وثمة نقطة أخرى ترتبط بالدوافع تزيد من تعقيد السياسة العامة تعقيدًا كبيرًا، وهي أن نقل الثروة من الأغنياء إلى الفقراء ليس بالأمر الهين، فالكونجرس يضع القوانين، ولكن الأثرياء من دافعي الضرائب لا يقفون مكتوفي الأيدي دون التصرف حيال ذلك، فتجدهم يغيرون تصرفاتهم بطريقة تجنبهم دفع الضرائب قدر الإمكان مثل تحويل الأموال خارج المدينة أو الانخراط في استثمارات تحمي دخلهم، أو اللجوء لسلطات قضائية أخرى. فعندما حقق بيورن بورج Bjorn Borg نجاحًا في رياضة التنس، فرضت الحكومة السويدية على مكاسبه ضرائب عالية جدًّا، عندئذ لم يحاول بورج استمالة الحكومة السويدية لتقلل عنه الضرائب، أو أن يكتب مقالة عاطفية يعبر فيها عن دور الضرائب في

الاقتصاد، ولكنه قام فقط بنقل محل إقامته إلى موناكو التي تطالب سلطتها القضائية بضرائب أقل بكثير.

على الأقل استمر في لعبة التنس. فالضرائب تعطي دافعًا لتجنبها أو لتقليل النشاط الذي يجري فرضها عليه. إن الضرائب على الدخل تمثل نسبة كبيرة من الدخل الحكومي في أمريكا، وقد تندهش إذا أخبرتك أن الضرائب العالية تقلل من السعي نحو الحصول على دخل أكبر. فهل سيتوقف الأفراد أو سيبدءون في العمل بناءً على المعدلات الضريبية؟ الإجابة هي نعم، وخاصة عندما تفرض الضريبة على ثاني عائل للأسرة. تقول فيرجينيا بوستريل Virginia Postrel في عمودها الاقتصادي في جريدة «النيويورك تايمز»: إن الشريحة الضريبية قضية تمس المرأة أكثر، حيث إن المرأة بسبب «ضريبة الزواج» تدفع الضريبة باعتبارها ثاني ممول للأسرة ذي دخل كبير وتصل الضريبة إلى ٥٠ سنتًا لكل دولار مما يؤثر بشدة على اختيارها بين عملها وبقائها في المنزل. وأضافت: «يشوه النظام الضريبي الاختيارات الشخصية للمرأة بمعاقبته لعملها بطريقة غير لائقة، ويقلل هذا النظام من مستوى معيشتنا ككل بسبب تثبيطه للعمل الذي يحمل قيمة.» ودللت على تلك الفكرة بالإصلاح الضريبي لعام ١٩٨٦م، حيث انخفض معدل الشريحة الضريبية المستحق على المرأة ذات الدخل العالي، ولم ينخفض ذلك المعدل بالنسبة للمرأة ذات الدخل الأقل، ومعنى ذلك أن المبلغ الذي تستقطعه الحكومة كضريبة على الدخل قل كثيرًا بالنسبة لذوات الدخل العالي. فماذا كان رد فعل المرأة ذات الدخل المنخفض؟ هل اختلف؟ نعم، فقد قفزت مشاركة المرأة في القوة العاملة ثلاثة أضعاف ما كانت عليه من قبل.[١١]

وبالنسبة للشركات، فالضرائب العالية لها تأثير مماثل، فهي تقلل من عائد الشركة من الاستثمار، الأمر الذي يقلل بدوره من دوافع الاستثمار في المصانع والأبحاث والأنشطة الأخرى التي تدفع عجلة النمو. ومرة أخرى نجد أنفسنا بصدد سياسة استبدال، فزيادة الضرائب - حتى توفر الحكومة الإعانات للأمريكيين المحتاجين - قد تثبط في الوقت ذاته أنواع الاستثمار الخلاق التي من شأنها أن تحسن من وضعهم الاقتصادي.

أما إذا ارتفعت المعدلات الضريبية إلى حد معين فقد يلجأ الأفراد والشركات إلى «الاقتصاد الخفي» underground economy أو اقتصاد الظل الذي ينحرفون فيه عن

القانون ويتجنبون الضرائب نهائيًا. وقد شهدت الدول الإسكندنافية - التي توفر برامج حكومية سخية تمولها معدلات الضرائب الحدية العالية - نموًا كبيرًا في حجم اقتصاديات أسواقها السوداء. ويقدر الخبراء أن الاقتصاد الخفي في النرويج شهد نموًا من ١,٥ بالمائة من إجمالي الناتج المحلي عام ١٩٦٠م ليصبح ١٨ بالمائة في منتصف التسعينيات. فالغش الضريبي يجعلنا ندور في حلقة مفرغة، فعندما يزداد عدد المتجهين للاقتصاد الخفي تزيد الحكومة من المعدلات الضريبية على باقي الأفراد حتى يتوفر لها نفس العائد، وفي المقابل تتسبب الضرائب العالية في اتجاه الأفراد نحو الاقتصاد الخفي بصورة أكبر وهكذا.[١٢]

ولا يتعلق التحدي لنقل الأموال من الأغنياء إلى الفقراء بالضرائب فحسب، فإعانات الحكومة تتسبب في دوافع عكسية أيضًا. فالإعانات السخية التي تقدم للعاطلين عن العمل تثبط لديهم دافع البحث عن عمل، وكانت سياسة الإنعاش قبل إصلاح عام ١٩٩٦م توفر إعانات نقدية للسيدات غير المتزوجات الحاضنات فقط الأمر الذي يعاقب ضمنيًّا السيدات الفقيرات المتزوجات أو اللواتي يعملن، في حين لم تحاول الحكومة التقليل من زواج الفقيرات أو عمل المرأة على الإطلاق.

وهذا لا يعني أن جميع إعانات الحكومة تذهب للفقراء فحسب، فهذا لا يحدث حيث يتمتع جميع الأمريكيين، حتى الأثرياء منهم، بأكبر برامج أحقيات فيدرالية وهما برنامجا التضامن الاجتماعي والرعاية الصحية. وقد يقلل كل من هذين البرنامجين الادخار لدى الأفراد بسبب الإعانات التي يقدمانها للمسنين، وهذا هو لب المناقشة الحادة التي طالما استمرت: فيزعم بعض الاقتصاديين أن إعانات الحكومة للمسنين تجعلنا نقلل من ادخارنا (وهذا يقلل بدوره من معدلات الادخار القومي)؛ لأننا بتنا ندخر أقل من أجل التقاعد، ويزعم آخرون أن برنامجي الضمان الاجتماعي والرعاية الصحية لا يقللان من ادخاراتنا الشخصية، ولكنهما يسمحان لنا بأن نترك لأبنائنا وأحفادنا أموالًا أكثر فحسب، ولم تجد الدراسات القائمة على التجربة إجابة واضحة لذلك بطريقة أو بأخرى. فهذا ليس مجرد شجار مقصور على الأكاديميين، وسنكتشف لاحقًا أن معدل الادخار المنخفض قد يحدد من رأس المال المتوفر لتكوين أنواع الاستثمارات التي تسمح لنا بتحسين مستوى معيشتنا.

ولا يمكن اعتبار أي من هذين الرأيين على أنهما مناقشتان وافيتان ضد الضرائب أو برامج الحكومة. بل إن الاقتصاديين يقضون أوقاتًا أكثر من السياسيين في التفكير في أنواع الضرائب التي يمكن فرضها وكيفية تنظيم الإعانات الحكومية، فتجني مثلًا كل من ضريبة الوقود وضريبة الدخل عائدًا، ومع هذا تعطي كل منهما الأفراد دافعين مختلفين تمامًا؛ فتثبط ضريبة الدخل بعض الأفراد عن العمل وهذا أمر سيئ، أما ضريبة الوقود فتثبط بعض الأفراد عن قيادة السيارات وهذا أمر جيد. وبالفعل تجلب «الضرائب الخضراء» green taxes عائدًا عن طريق فرض الضرائب على الأنشطة التي تؤذي البيئة وكذلك «ضرائب الخطيئة» sin taxes وهي ضرائب على التدخين والكحول والقمار.

وبصورة عامة يفضل الاقتصاديون أن تكون الضرائب سهلة وعادلة وشاملة، فالضريبة السهلة يسهل على دافعي الضرائب فهمها ومن ثَمَّ يسهل على الحكومة جبايتها، والضريبة العادلة تعني أنه إذا كان هناك فردان يحصلان على نفس الدخل يدفع كل منهما ضريبتين متساويتين، أما الضريبة الشاملة فتعني أن العائد يأتي من فرض ضريبة صغيرة على قاعدة عريضة جدًّا من الأفراد بدلًا من فرض ضريبة كبيرة على قاعدة ضئيلة للغاية. ومن الأصعب تجنب فرض الضريبة الشاملة لأنها تشمل الكثير من الأنشطة، ولأن معدل الضريبة بات منخفضا فسيقل الدافع لتجنبها على أية حال، فمثلا لن تفرض الحكومة ضريبة ضخمة على بيع السيارات الرياضية الحمراء، فتلك الضريبة يمكن تجنبها بسهولة وبصورة قانونية بأن يشتري المستهلكون سيارات بلون آخر، «وفي تلك الحالة لن يتحسن وضع أى من الطرفين»؛ فالحكومة لن تكسب عائدًا والمولعون بالسيارات الرياضية لن يقودوا سيارتهم ذات اللون الذي يفضلونه. ويشار لتلك الظاهرة التي تجعل الضرائب فيها كلا الطرفين في وضع أسوأ دون أن تسبب نفعا لأي فرد «بالخسارة القصوى» deadweight loss.

وسيفضل البعض فرض الضرائب على جميع السيارات الرياضية أو حتى على جميع أنواع السيارات؛ لأن ذلك سيؤدي إلى جمع عائد أكبر منه إذا جرى فرض ضريبة منخفضة، ولذا ستحقق الضريبة على الوقود عائدًا من السائقين تمامًا مثلما تفعل الضريبة المفروضة على السيارات الجديدة، كما أنها تعطي دافعًا لترشيد استهلاك الوقود؛ فمن يقود أكثر

يدفع أكثر. ومن ثَمَّ نكون قد كسبنا عائدًا هائلًا بفرضنا ضريبة ضئيلة وتقديم مساعدة صغيرة للبيئة أيضًا. ومع ذلك قد يقوم كثير من الاقتصاديين بخطوة أخرى وهي فرض ضريبة على كل أنواع الوقود الداخل في صناعته الكربون مثل الفحم والنفط والجازولين، وقد تزيد تلك الضريبة من العائد؛ لأنها ستشمل قاعدة عريضة من الأفراد، بالإضافة إلى أنها ستخلق دافعًا لترشيد استهلاك مصادر الطاقة غير المتجددة، وستقلل انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون في الجو، الذي يسبب ظاهرة الاحتباس الحراري.

وللأسف لا يؤدي بنا ذلك التفكير إلى فرض الضريبة القصوى، ولكننا استبدلنا فقط مشكلة بأخرى، إذ يستطيع الأغنياء فقط دفع الضرائب التي تفرض على السيارات الرياضية الحمراء، أما الضريبة التي تفرض على الوقود الداخل في صناعته الكربون فسيدفعها الأغنياء والفقراء على حد سواء، ولكنها قد تكلف الفقراء استقطاع مبلغ كبير من إجمالي دخولهم. إن الضرائب التي تحمل على الفقراء أكثر مما تحمل على الأغنياء والمسماة بالضرائب التنازلية تنتهك روح العدالة؛ (الضرائب التصاعدية مثل ضرائب الدخل تُحمِّل الأغنياء أكثر مما تُحمِّل الفقراء). وهنا لا يعطينا علم الاقتصاد - كالعادة - «إجابة صحيحة»، ولكنه يعطينا فقط إطارا تحليليا للتفكير في الأسئلة المهمة. وبالفعل فإن أكثر أنواع الضرائب نفعا - أي الضريبة الشاملة السهلة العادلة تمامًا (بالمفهوم الضريبي للكلمة) - هي ضريبة إجمالية تُفْرض فرضًا موحدًا على كل الأفراد التابعين لسلطة قضائية واحدة. وقد حاولت مارجريت تاتشر Margaret Thatcher تجربة هذا النوع من الضرائب حين فرضت « ضريبة الرأس». فماذا حدث؟ قام البريطانيون بأعمال شغب في الشوارع بسبب فكرة أن الأغنياء يدفعون مثل الفقراء والعاملين يدفعون مثل العاطلين. فمن الواضح أن الاقتصاد الجيد ليس دائمًا بالسياسة الحكيمة.

وعلى مستوى الإعانات، ليست كل الإعانات المقدمة متساوية هي الأخرى. إن إحدى كبرى أدوات مكافحة الفقر في السنوات الأخيرة هي الخصم الضريبي على الدخل المكتسب EITC، وهي الفكرة التي تبناها الاقتصاديون لعقود لأنها تؤدي لمجموعة من الدوافع أفضل من برامج الإنعاش الاجتماعي التقليدية. ففي الوقت الذي توفر فيه معظم برامج الشئون الاجتماعية إعانات للأفراد العاطلين عن العمل، يفعل الخصم الضريبي للدخل المكتسب

عكس ذلك حيث يستخدم نظام ضريبة الدخل لدعم العاملين ذوي الأجور المنخفضة حتى يرتفع دخلهم فوق خط الفقر. فالعامل الذي يكسب ١١,٠٠٠ دولار ويعول أسرة من أربعة أشخاص قد يحصل على دخل إضافي قيمته ٨,٠٠٠ دولار من خلال الخصم الضريبي للدخل المكتسب بالتوافق مع برامج الحكومة. فقد كانت الفكرة ترتكز على حث الناس على العمل مهما كان دخله. وبالفعل أعطى ذلك النظام دافعًا قويًّا للأفراد للانضمام للقوة العاملة طامحين في اكتساب المهارات والارتقاء لوظائف ذات رواتب أعلى. وبالطبع يعاني البرنامج من مشكلة واضحة، فعلى عكس برنامج الإنعاش لا يقدم الخصم الضريبي للدخل المكتسب أية مساعدة للعاطلين الذين هم في الحقيقة أكثر الأفراد حاجة للمساعدة.

أذكر بعد التحاقي بالدراسات العليا كتبت مقالة أعبر فيها عن حيرتي حول كيف يمكن لبلد استطاعت أن ترسل الإنسان إلى القمر أن يظل بها أناس ينامون في الشوارع. إن جزءا من تلك المشكلة يخضع للإرادة السياسية، فبوسعنا أن نوفر المأوى لمن هم في الشوارع من الغد إذا أصبح هذا الأمر أولوية قومية. ولكنني أدركت بعد ذلك أن إطلاق صاروخ للقمر ليس أبدًا بالمهمة الصعبة على وكالة ناسا، فالصواريخ تخضع لقوانين الفيزياء الثابتة، فيستطيع الخبراء تحديد إحداثيات منزل القمر في وقت ما، ويعرفون بدقة سرعة المركبة الفضائية أثناء دخولها أو خروجها من مدار الأرض، فإذا حصلوا على نتائج معادلات صحيحة سيهبط الصاروخ على المكان المحدد له، ودائمًا يحدث الأمر على هذا النسق. أما البشر فهم أكثر تعقيدًا من ذلك؛ حيث لا يمكننا التنبؤ بسلوك مدمن أثناء فترة تماثله للشفاء مثل تنبؤنا بسلوك الصاروخ في مساره. وبالمثل لا توجد لدينا المعادلة لإقناع مراهق ذي ستة عشر عامًا بعدم التخلف عن المدرسة. ولكن لدينا وسيلة أخرى فعالة؛ فنحن نعرف أن الأفراد يسعون لجعل أنفسهم في وضع أفضل، ومع ذلك قد يحتاجون لمن ينير لهم الطريق، فأقصى آمالنا لتحسين وضع الفرد هو فهم السبب وراء تبنينا لتصرف ما ثم التخطيط وفقًا لذلك. إن البرامج والمنظمات والأنظمة تعمل بصورة أفضل عندما توجه الدوافع توجيهًا صحيحًا وهذا يشبه التجديف في اتجاه التيار.

الفصل الثالث

الحكومة والاقتصاد (١)

الحكومة ليست عدوتك (وتحية لكل المحامين)

تراني لماذا بعت سيارتي الهوندا سيفيك Honda Civic عام ١٩٩٨م؟ لسببين: أولهما أن السيارة لم يكن بها حامل أكواب، والثاني أن زوجتي كانت حُبلى فتملكني الخوف على أسرتي من السيارات الرياضية الضخمة مثل تشيفي ساباربان Chevy Suburban على الطريق. وقتها كان من الممكن أن أتغاضى عن مشكله حامل الأكواب، أما ركوب سيارة تزن ربع وزن إحدى السيارات الرياضية الضخمة كان أمرًا مستبعدًا تمامًا، لهذا اشترينا سيارة فورد إكسبلورر Ford Explorer لنصبح نحن بذلك مشكلة بالنسبة لمالكي سيارات الهوندا سيفيك*.

وفي الواقع لقد سبب قراري بامتلاك سيارة رياضية ضخمة إس يو في SUV الضرر لكل من على الطريق، ومع ذلك لم يُوبِّخني أحد على اتخاذه. فلست مُضطرًّا لتعويض كل مالكي الهوندا سيفيك عن الخطر الذي يتعرضون له بسبب السيارات الضخمة. كما أنني

* بعد ثلاث سنوات عندما انقلبت سيارتنا وهي سائرة بسرعة ٦٥ ميل/ساعة على الطريق السريع اشترينا سيارة فولفو.

لست مضطرًّا لتعويض الأطفال المصابين بالربو الذين سيتضررون من الملوثات المنبعثة من عادم سيارتي عندما أجوب المدينة بسرعة ٩ ميل/جالون.

كما أنني لن أُرسل شيكًا إلى سكان مدينة نيو أورلينز الساحلية الذين قد يجدون منازلهم في يوم من الأيام غارقة تحت الماء بعد ذوبان قمم الجليد القطبية بفعل غاز ثاني أكسيد الكربون الذي ستزيد سيارتي من نسبته في الهواء. ومع ذلك فهذه هي التكلفة الحقيقية لامتلاك سيارة ذات استهلاك عالٍ للوقود.

لقد تسبب شرائي لسيارة فورد إكسبلورر في حدوث ما يسميه الاقتصاديون بالتأثير الخارجي externality، الذي يعني أن التكلفة الشخصية لقراري أقل بكثير من التكلفة الاجتماعية له. فعندما ذهبت أنا وزوجتي لمعرض برت وينمان Bert Weinman لسيارات فورد وسألنا البائع: «ماذا سيكلفكم شراء تلك السيارة؟» ذكرنا له تكاليف امتلاك السيارة الإكسبلورر بدلًا من الهوندا سيفيك من استهلاك أكبر للوقود ودفع تأمين وأقساط سيارة أغلى، ولكن لم نَذكُر شيئًا عن الأطفال المصابين بالربو، أو عن ذوبان الجليد القطبي، أو عن السيدات الحوامل ممن يقدن سيارات الهيونداي. فهل كل هذا يعد ضمن تكاليف قيادة سيارة إكسبلورر؟ نعم، وهل علينا دفعها؟ لا، ولهذا لم نضع تلك التكاليف في الاعتبار حين اشترينا السيارة (إلا ما نشعر به من إحساس غامض بالذنب ونحن نخبر أقاربنا المولعين بالبيئة بشرائنا سيارة إكسبلورر، أو عندما نُدفِّق المياه في المرحاض مرة واحدة يوميًّا لترشيد استهلاك المياه).

عندما يكون التأثير الخارجي كبيرًا، وهو الفجوة بين التكلفة الشخصية والتكلفة الاجتماعية، يصير لدى الأفراد دافع للقيام بأعمال تجعلهم في حال أفضل على حساب الآخرين. ولن يفعل السوق وحده شيئًا إزاء تلك المشكلة. ولكن في الواقع، «يفشل» السوق في حل تلك المشكلة؛ لأنه يُشجع الأفراد والشركات على استسهال الحلول التي بدورها تجعل المجتمع أسوأ حالًا. وإذا كان الحديث عن التأثير الخارجي جافًّا مثلما يبدو في معظم كتب الاقتصاد، لما كان لتنجح أفلام مثل «سيفيل أكشن» Civil Action و «إيرين بروكوفيتش» Erin Brockovich مُحققة إيرادات تقدر بملايين الدولارات. فقصة كل من هذين الفيلمين تتناول أمثلة سهلة لمفهوم التأثير الخارجي؛ ففي أحد الفيلمين تتخذ شركة كبيرة متعددة

الجنسيات إجراءً يهدد مخزون المياه المحلي، وقد يؤدي لحالات تسمم. «ولا يجد السوق حلاً لتلك الحالة؛ فالسوق هو المشكلة.» فالشركة المتسببة في التلوث تُغرق الأسواق المحلية بمنتجاتها الثانوية؛ لتوفر ما ستدفعه من مبالغ طائلة للتخلص منها بالطريقة الصحيحة. ويقوم معظم المستهلكين المفتقرين للوعي البيئي (أو غير المبالين بقضايا البيئة) بمكافأة تلك الشركة بشراء منتجاتها التي تُباع بأسعار أرخص مما تنتجه الشركات المنافسة التي تُنفق المال لتتخلص من مخلفاتها بطريقة أكثر مسئولية تجاه البيئة. ويتم الإصلاح الوحيد في هذين الفيلمين الحديثين (المأخوذين عن قصتين حقيقيتين)، من خلال نظام آخر تدعمه الحكومة لا يتعلق بالسوق وهو القضاء. وبالطبع بدا كل من جون ترافولتا، وجوليا روبرتس بارعين في هذين الدورين.

ولنتناول مثالًا شائعًا يبدو عاديًّا ولكنه يثير غضب معظم سكان المدن: وهو مَنْ لا ينظفون مكان كلابهم. فلو أننا نعيش في عالم مثالي، لحَمَلَ جميعنا مجارف التخلص من فضلات الكلاب؛ لأننا نستمد منفعة من التصرف بمسئولية، ولكننا لا نعيش في عالم مثالي. فمن المنظور الضيق لمن يربون الكلاب، ومِن الأسهل (أو «من الأقل تكلفة» من الناحية الاقتصادية) أن تتجاهل فضلات كلبك البشعة، ثم تواصل نزهتك في مرح. (تقول صحيفة «النيويورك تايمز» لِمَن يظنون أن هذا أمر تافه: إن هناك نحو ٦٥٠ شخصًا في باريس نُقِلوا للمستشفى أو أصيبوا بكسور بسبب انزلاقهم بسبب فضلات الكلاب).[١] وبالطبع يُمكن لمالكي الكلاب دراسة قرار حمل مجرفة تنظيف فضلات كلابهم، تمامًا مثل دراستهم لأي قرار اقتصادي آخر، وذلك بقياس التكلفة والمنافع الناتجة عن التصرف بمسئولية، ثم يختارون بين إزالة الفضلات أم لا. ولكن من يعبأ بامرأة تركض في الصباح للحاق بالحافلة فتنزلق قدمها في الفضلات، وفجأة يصبح يومها سيئًا للغاية؟ لا أحد، وهذا يفسر سبب إصدار معظم المُدن قوانين تطالب مالكي الحيوانات الأليفة بتنظيف مكان حيواناتهم.

ولحسن الحظ ثمة مغزى أكبر من ذلك: فأحد الأدوار المهمة التي تؤديها الحكومة في اقتصاد السوق هو حل مشكلة التأثيرات الخارجية - أي تلك الحالات التي ينخرط فيها الأفراد أو الشركات في سلوكيات خاصة ينتج عنها عواقب اجتماعية وخيمة. وقد ذكرنا في الفصل الأول أن كل معاملات السوق ما هي إلا عمليات تبادل يقوم بها الأفراد

طواعية وتعود على المشاركين فيها بالمكسب. وهذا حقيقي، ولكن لاحظ كلمة «مشاركين» التي تتركني مذبذبا بعض الشيء. فالمشكلة هي أن جميع الأفراد المتأثرين بمعاملات السوق قد لا يكونون جالسين إلى الطاولة التي تتم عليها الصفقة، فجاري عازف الطبول الذي لا يفصل بيني وبينه إلا حائط يسعد بالتأكيد كل مرة يشتري فيها مجموعة جديدة من الطبول المزدوجة، وكذلك مالك متجر الأدوات الموسيقية، (حتى إنه كاد يشتري أحد أنواع المكبرات الصوتية عالية التقنية لولا ما تسببه من ضوضاء)، «أما أنا فلست سعيدًا من تلك الصفقة.»

إن مسألة التأثيرات الخارجية هي أصل في كل أنواع القضايا السياسية ابتداءً من القضايا السهلة وانتهاءً إلى القضايا التي تشكل خطرا حقيقيا على هذا الكوكب:

- اقترحت مجلة «ذا إيكونوميست» ضرورة تخصيص مقاعد في مؤخرة الطائرة للعائلات المسافرة ومعها أطفال حتى يتمتع باقي الركاب «بمكان خالٍ من الأطفال». وذكرت المجلة أن: «الأطفال مثلهم مثل السجائر أو الهواتف المحمولة التي تفرض تأثيرًا خارجيًّا سلبيًّا على الأشخاص المجاورين لهم. سيُدرك أهمية ذلك سريعًا أي شخص عانى من طفل مزعج يركل مقعده من الخلف في رحلة مدتها ١٢ ساعة بنفس السرعة التي يود بها الإطباق على عنق ذلك الطفل. وهذه حالة واضحة من حالات فشل الأسواق؛ فالآباء لا يتحملون تكاليف السفر كاملة (يسافر الأطفال الرضع مجانًا)، لذا فإنهم على استعداد تام لاصطحاب أطفالهم المزعجين معهم. فأين اليد الخفية عندما تحتاجها لتصفع أحدهم على وجهه؟»[٢]
- يدقق المسئولون تدقيقًا كبيرًا في السماح باستخدام الهاتف المحمول سواء في الأماكن العامة مثل المطاعم، أو قطارات السفر، عندما يكون استخدام الهاتف مزعجًا للغاية، أو في السيارات التي يرتفع فيها معدل الحوادث.
- حاول عمدة شيكاغو ريتشارد ديليRichard Daley فرض ضريبة قدرها سنت على كل دولارين من أسعار الوجبات السريعة؛ موضحًا أن هذا النوع من «ضريبة إلقاء المخلفات في الشوارع» litter tax ستعوض المدينة تكاليف جمع القمامة التي يتكون معظمها من عبوات الوجبات السريعة الملقاة. وكان العمدة على حق من الناحية الاقتصادية، فأكوام القمامة تعتبر من التأثيرات الخارجية المعهودة. ولكن القضاء أقر بعدم دستورية هذه

الضريبة؛ لأن مشروع قانونها «مبهم ويفتقر إلى الشكل القانوني» خاصة فيما يتعلق بتنوع عبوات الطعام السريع.

- سوف تُصبح ظاهرة ارتفاع درجة حرارة الأرض واحدة من أصعب ما يواجه العالم من تحديات في السنوات المقبلة؛ لأن المصانع التي تنبعث منها كميات هائلة من الغازات التي تتسبب في ظاهرة الاحتباس الحراري، تتحمل فقط حِصة ضئيلة من تكلفة تلك الانبعاثات. وحتى البلاد التي توجد بها تلك المصانع لا تتحمل كل التكلفة التي يسببها التلوث. ففي بنسلفانيا، يبعث أحد مصانع الصلب غاز ثاني أكسيد الكربون الذي قد يمتد تأثيره في يوم من الأيام إلى بنجلاديش. (كما هو الحال مع الأمطار الحامضية الناجمة عن الغازات المنبعثة في الولايات المتحدة والتي تتسبب في هلاك الغابات الكندية). وينطبق هذا على كل أنواع المصانع في كل أنحاء العالم. ومن ثَمَّ فإن أي حل لمشكلة ارتفاع درجة حرارة الأرض سيؤدي بالضرورة إلى رفع تكلفة إجراءات منع انبعاث الغازات المسببة للمشكلة بطريقة مُلزِمة على مُسببي التلوث في العالم، وهذه ليست بالمهمة السهلة.

ومن الجدير بالذكر أنه قد توجد تأثيرات خارجية إيجابية أيضًا؛ فقد يكون لسلوك الفرد تأثير إيجابي على المجتمع ولا يكافأ على ذلك السلوك. فنافذة مكتبي مثلاً تُطِلُّ على نهر شيكاغو عند منطقة ناطحتي السحاب ريجلي Wrigley Building وتريبيون تاور Tribune Tower وهما اثنتان من أجمل البنايات في مدينة تشتهر بجمال تصميماتها المعمارية. فمنظر الأفق في أحد الأيام الصافية - وخاصةً لهاتين البنايتين - من أجمل مصادر الإلهام. ولكني لم أدفع مطلقًا المال نظير المنفعة التي أحصل عليها من هذا المعمار الرائع. فلا أرسل شيكًا لمؤسسة (تريبيون) كل مرة أطل فيها من النافذة. أمّا بالنسبة لمجال التنمية الاقتصادية، فقد يستثمر أحدهم في منطقة بوسط المدينة بطريقة تجذب أنواع الاستثمار الأخرى. ومع ذلك لا تتم مكافأة هذا النوع من الأعمال لتسببه في إرساء ما قد يصبح إنعاشًا اقتصاديًّا، وهذا يُعلل دعم الحكومات المحلية لهذا النوع من الاستثمار.

ولبعض الأنشطة تأثيرات إيجابية وأخرى سلبية. فالسجائر تقتل مدخنيها، وليس هذا بالخبر الجديد، فالشخص الراشد المتحمل للمسئولية لديه حرية الاختيار في

أن يُدخِّن أو لا، ولكن قد يُؤذى المارَّة من دخان السجائر، ولهذا فإن التدخين في العمل هو ثاني المحظورات بعد المشي في ردهات البناية بدون ملابس. في غضون ذلك، سجلت جميع الولايات الأمريكية شكاوى ضد صناعة التبغ (ثم قبلت كل منها تسويات ضخمة فيما بعد)؛ استنادًا إلى أن المدخنين يتسببون في إرهاق الحكومة بسبب زيادة إنفاقها على الرعاية الصحية. وهذا يعني أن الضرائب التي أدفعها تذهب لإجراء عمليات في الرئة لبعض المدخنين. (ليس لدى شركات التأمين الخاصة مثل تلك المشكلة؛ فهي تستعيد التكلفة الإضافية من التأمين على المدخنين بتحميلهم أقساط تأمين أكبر).

ومع ذلك يُسدي لنا المدخنون خدمة وهي أنهم يموتون مبكرًا. فوفقًا لإحصائيات الجمعية الأمريكية لأمراض الرئة، يقل متوسط عمر المدخن بسبع سنوات عن غير المدخن، ويعني هذا أن المدخنين حين يدفعون المال لهيئات الضمان الاجتماعي وصناديق المعاشات الخاصة للتأمين على حياتهم المهنية كلها لا يعيشون طويلا لجمع فوائدها التراكمية. وبالطبع يستفيد غير المدخنين من الأموال المتبقية في تلك الصناديق. وقد حَدد لنا رفقاؤنا الطيبون في شركة فيليب موريس Philip Morris لصناعة التبغ مقدار تلك المنفعة حيث أصدروا تقريرًا عن جمهورية التشيك عام ٢٠٠١م يفيد أن الوفيات المبكرة بسبب التدخين توفر على حكومة التشيك حوالي ٢٨ مليون دولار سنويًّا من أموال المعاشات وإعانات دور المسنين. فبعد حساب صافي الفائدة العائدة على الحكومة من التدخين التي تتضمن الضرائب، وبعد طرح تكاليف الرعاية الصحية، أصبح إجمالى ما تتحمله الحكومة ١٤٨ مليون دولار.[٣]

كيف يتعامل اقتصاد السوق مع التأثيرات الخارجية؟ أحيانًا تفرض الحكومة القوانين على النشاط المُتأثر، فالحكومة الفيدرالية تُصدر آلاف الأوراق من اللوائح كل عام لتنظيم كل الأنشطة بدءًا من تلوث الحياة البحرية إلى فحص الدواجن. ولكل ولاية بنيتها التنظيمية الخاصة؛ فمثلًا ولاية كاليفورنيا بها مجموعة شروط صارمة يجب أن تنطبق على الغازات المنبعثة من عوادم السيارات. كما تتمتع الحكومات المحلية بقوانين تقسيم المناطق التي من شأنها أن تمنع أصحاب الملكيات الخاصة من التعدي على حقوق جيرانهم بإنشاء مبانٍ قد تكون غير آمنة، أو غير ملائمة للجوار، أي: قبيحة المنظر. فجزيرة نانتاكيت

Nantucket تسمح باستخدام مجموعة قليلة من ألوان طلاء الجدران الخارجية؛ خشيةَ أن يقوم بعض الملاك المستهترين بالطلاء بألوان صارخة تشوه الشكل الجذاب للجزيرة. فأنا أعيش في أحد الأحياء التاريخية وعليه فإنه لا يمكن لأحد من السكان أن يغير الشكل الخارجي لمنزله، إلا بعد موافقة لجنة معمارية متخصصة، تحدد كل شيء بدءًا من لون الطلاء الخارجي وحتى حجم أُصُص الزهور.

وثمة أسلوب آخر للتعامل مع التأثيرات الخارجية، الذي يُفضله الاقتصاديون في بعض الحالات؛ وهو فرض ضريبة على السلوك غير المسئول بدلاً من منعه. فقد كنتُ مُدركًا لحجم الخطر الذي تسببه سيارتي الفورد إكسبلورر على المجتمع. وكما يقول روبرت فرانك Robert Frank ـ أستاذ الاقتصاد بجامعة كورنيل Cornell في مقالته في «النيويورك تايمز» عن كوننا محبوسين في سباق دائر للسيارات الرياضية الضخمة: «تستطيع أية عائلة اختيار حجم سيارتها. ولا يمكنها أن تُملي على الآخرين حجم سياراتهم. فأية عائلة تقرر شراء سيارة صغيرة تُعرض نفسها بالتالي للخطر عندما تنزع ما تُسلح به نفسها.»[٤] وكان هذا ما يظنه قبل أن تُعلن شركة دايملر كرايسلر Daimler-Chrysler خططها لإنتاج سيارات اليونيموج Unimog ، وهي «سيارة إس يو في تزن أكثر من ستة أطنان، أو تقريبا نفس وزن التيرانوصور ركس أو سيارتين تشيفي سابربان.» فهل يجب حظر امتلاك السيارات الرياضية الضخمة؟ هل ينبغي أن نأمر مُصنِّعي السيارات بإنتاج سيارات أكثر أمانًا وأقل استهلاكًا للوقود؟

قد لا يوافق رجال الاقتصاد بما فيهم السيد فرانك نفسه على هذا، فالمشكلة الأساسية مع سيارات «الإس يو في» ـ وكذلك جميع السيارات من ذلك النوع ـ هي أن قيادتها لا تُكلِّف الكثير. يقول رئيس مبيعات دايملر كرايسلر عن سيارات يونيموج: «حتى في بلدة سكوتسديلScottsdale بولاية أريزونا سترغب الأمهات في قيادتها إلى متجر الخضروات. فهي سيارة مبهرة.»[٥] وتظهر تكلفة قيادة سيارة اليونيموج إلى متجر الخضروات أقل بكثير من التكلفة الاجتماعية التي تسببها. فالحل إذًا هو رفع التكلفة الشخصية. يقول السيد فرانك: «إن الحل العملي الوحيد للحقيقة التي لا يمكن إنكارها أن السيارات الضخمة المسببة للتلوث وتُلحق الأذى بالآخرين هو أن نعطي لأنفسنا دافعًا لنضع

ذلك الضرر في الاعتبار عندما نقرر شراء سيارة.» فإذا صارت التكلفة الحقيقية لقيادة سيارة إكسبلورر ٧٥ سنتًا/ميل بدلًا من ٥٠ سنتًا/ميل، فسوف نفرض ضريبة تعادل هذين الرقمين. قد يحدث هذا عن طريق فرض ضريبة على الوقود، أو على الملوثات المنبعثة، أو على وزن المركبة، أو ضريبة مركبة من هذه الضرائب المختلفة التي ستجعل حتمًا من قيادة اليونيموج إلى البقال أمرًا أقل جاذبية.

ولكننا بذلك نكون قد أقحمنا أنفسنا في منطقة ليست لنا، فهل من اللائق السماح لبعض قائدي السيارات أن يدفعوا المال مقابل الميزة التي تمنحهم إياها سياراتهم شديدة الضخامة، حتى إنهم قد يدهسون سيارة هيونداي على الطريق دون أن ينسكب المشروب من حامل أكواب تلك السيارة القوية؟ نعم، لنفس السبب الذي من أجله يتناول معظمنا الآيس كريم مع أنه يسبب أمراض القلب. فنحن نقيس التكلفة الصحية عندما نقرأ ملصق القيمة الغذائية على علبة آيس كريم الستاربكس ألموند فودج Almond Fudge ونقارنها بذلك المذاق القشدي الرائع، ثم نقرر تناول القليل منه من حين لآخر. فلا نُقلع عن تناوله تمامًا، كما لا نتناوله مع كل وجبة. يُخبرنا رجال الاقتصاد أن البيئة في حاجة إلى سياسة الاستبدال تمامًا مثل أي شيء آخر في الحياة. فقد نرفع تكلفة قيادة سيارة إس يو في (أو أية سيارة) لتعكس تكلفتها الاجتماعية الحقيقية، ثم نترك كل مالك سيارة يقرر ما إذا كان من المناسب له قيادة سيارة تشيفي تاهو Chevy Tahoe لمسافة خمسة وأربعين ميلا إلى العمل يوميًّا.

إن نظام فرض الضرائب المتسبب في تأثيرات خارجية سلبية يخلق الكثير من الدوافع الجيدة. فهو أولًا: يضع حدًّا لهذا السلوك؛ فإذا وصلت تكلفة قيادة سيارة فورد إكسبلورر إلى ٧٥ سنتًا/ميل سيقلل ذلك من عدد هذا النوع من السيارات في الشوارع. والأدهى من ذلك أن من يستمر في امتلاك هذا النوع من السيارات ويستمر في دفع الضريبة الاجتماعية كاملة سيكون أكثر الأشخاص ولعًا بالسيارات الإس يو في، وربما يستخدمها في جَرّ الأشياء، أو يقودها في الطُرق الوعرة. ثانيًا: تتسبب الضريبة على الغازات الكثيفة المنبعثة من عوادم السيارات في زيادة الدخل الحكومي، الأمر الذي لن يحدث إذا منعت الحكومة امتلاك أنواع محددة من السيارات. فقد يجري استخدام ذلك العائد لتَحَمُّل بعض نفقات التكلفة

التي تسببها ظاهرة الاحتباس الحراري (مثل القيام بأبحاث عن مصادر طاقة بديلة، أو حتى تطويق مدينة نيو أورلينز الساحلية بِسدّ يحميها من ارتفاع منسوب المياه). أو قد يُستخدم ذلك العائد للتقليل من الضرائب الأخرى، مثل ضريبة الدخل، أو ضريبة كسب العمل والتي تثبط السلوك بدلاً من تشجيعه.

ثالثاً: الضريبة التي تقع على عاتق أصحاب السيارات الثقيلة التي تستهلك كميات كبيرة من الوقود تشجع مُصنِّعي السيارات على إنتاج سيارات أقل استهلاكا للوقود، ولو كان ذلك بالترغيب وليس بالترهيب. فمثلاً، إذا فرضت واشنطن قانونًا يمنع قيادة السيارات التي تستهلك جالونًا واحدًا لمسافة أقل من ١٨ ميلًا دون أن ترفع تكلفة قيادة تلك السيارات، سينتج مصنعو السيارات الكثير من السيارات التي تستهلك جالونًا واحدًا لقطع حوالي ١٨ ميلًا ولن تفكر في إنتاج سيارات أخرى تعتمد على الطاقة الشمسية مثلا. من ناحية أخرى، إذا فُرِضَت ضريبة على المستهلكين بناءً على كمية استهلاك الوقود أو حجم السيارة، سيصير لديهم مُفَضَّلات مختلفة تمامًا عندما يذهبون لشراء سيارة. وسرعان ما سيدرك ذلك مصنعو السيارات في ديترويت Detroit، وسيتم إرسال سيارة اليونيموج إلى حيث تنتمي في أحد متاحف المنتجات الصناعية.

والسؤال الآن هل يُعد فرض الضرائب على التأثيرات الخارجية حلاً مثاليًّا؟ بالطبع لا، فهو أبعد ما يكون عن ذلك. إن فرض الضرائب في مجال السيارات وحده يضم الكثير من المشكلات، وأكثرها وضوحًا هو كيفية تحديد سعر الضريبة بطريقة صائبة؛ إذ لم يتفق العلماء بعد على مدى سرعة انتشار ظاهرة ارتفاع درجة حرارة الأرض، ناهيك عن التكلفة التي قد تسببها تلك الظاهرة، أو حتى التكلفة الحقيقية الناجمة عن قيادة سيارة اليونيموج لميل واحد. فهل الضريبة المناسبة هي ٠,٧٥، أم ٢,٢١، أم ٣,٠٧ دولار؟ لن يستطيع العلماء أن يفصلوا أبدًا في ذلك الأمر، فما بالنا بكونجرس الولايات المتحدة. فهناك مشكلة تحقيق العدالة. فلقد كنت محقًّا حين استنبطت أننا إذا رفعنا تكلفة قيادة السيارات الرياضية الضخمة، سيستمر في اقتنائها أكثر الأفراد تقديرًا لقيمتها. ولكن يبقى مقياسنا في تحديد قيمة شيء هو كم من الأموال سندفع لقاءه؛ فالأغنياء يدفعون دائمًا أكثر من أي شخص آخر. أي أنه إذا ارتفعت تكلفة قيادة السيارة الإكسبلورر إلى ٩

دولارات للجالون فقد يكون مالكوها يستخدمونها ﴿ جَرّ النبيذ والطعام معهم إلى حفلات الشاطئ بجزيرة نانتاكيت، ﴿ حين لا يستطيع تَحَمُّل نفقتها أحد المقاولين ﴿ شيكاغو الذي يحتاج لشاحنة ليجرّ الأخشاب وقوالب الطوب. فمن حقًّا «يقدر قيمة» تلك الشاحنة أكثر؟ (قد يتحايل أحد المسئولين السياسيين الماهرين على مشكلة تحقيق العدالة هذه من خلال فرض ضريبة انبعاث الغازات الكثيفة من السيارات، وبذلك تتحول لضريبة تقع أكثر على عاتق الطبقة المتوسطة مثل ضريبة كسب العمل. وفي تلك الحالة، سينفق المقاول ﴿ شيكاغو على الشاحنة أكثر مما سيدفعه لمصلحة الضرائب). ومن ثَم، فإن عملية الكشف عن التأثيرات الخارجية وفرض الضرائب عليها قد تخرج عن السيطرة. فكل نشاط ينتج عنه تأثير خارجي بمستوى معين. ويُدرك أي مُحلل سياسي - يُراعي الآخرين - ضرورة فرض ضريبة على من يرتدون الملابس الملتصقة بالجسم المصنوعة من نسيج السباندكس spandex ﴿ الأماكن العامة، إن لم يكن من الأجدر سجنهم. فأنا أعيش ﴿ شيكاغو، وفيها تكثر الكتل البشرية ممن يرتدون ملابس تكشف أكثر مما تستر ﴿ أول يوم تصل فيه درجة الحرارة إلى خمسين درجة بعد قضائهم فصل الشتاء داخل منازلهم. وهذه تجربة مرعبة لمن يضطر أن يشهدها، كما لا يُستحب أن يشهدها الأطفال مطلقًا. وحتى فرض ضريبة على الملابس الملتصقة بالجسم لا يُعد حلًّا عمليًّا.

أراني قد ابتعدت عن محور حديثي الأصلي والأكثر أهمية. فإذا أخبرك أحدهم أن ترك الأسواق دون قوانين مُنظِّمة يؤدي إلى نتائج مفيدة اجتماعيًّا، اعلم أن حديثه هراء. فالأسواق وحدها تفشل ﴿ تحسين وضعنا الاقتصادي عندما تتسع الفجوة بين التكلفة الشخصية والتكلفة الاجتماعية لبعض الأنشطة. يستطيع المسئولون - بل يجب عليهم - مناقشة أنسب حل للمشكلة، وفي معظم الأحيان، سيتضمن ذلك الحل تدخل الحكومة. ولكن دعنا نشرح ذلك للحظات: فالحكومة لا تصلح من مساوئ الرأسمالية فحسب، ولكنها تعطي أيضًا فرصة لوجود أسواق ﴿ المقام الأول. سيوافقك معظم المدعوين ﴿ إحدى حفلات الكوكتيل إذا أكدت أن الحكومة لا بد ألا تتدخل حتى تتمكن الأسواق من نشر الازدهار ﴿ كل أنحاء العالم. فجميع الحملات السياسية مبنية بالفعل على تلك القضية. وسيوافقك أيضًا أي شخص لم ينتظر ﴿ طابور إدارة تراخيص السيارات ليطلب

إذن دخول مبنى لسيارته، أو من لم يحاول من قبل سداد ضريبة رواتب خدم المنازل. ولكن ثمة مشكلة واحدة فقط في وجهة نظر المدعوين بحفل الكوكتيل هذا، وهي أنها وجهة نظر خاطئة. فالحكومة الجيدة تعزز اقتصاد السوق. أما الحكومة السيئة (عدم تدخل الحكومة) فتضرب بالرأسمالية عرض الحائط، وهذا هو أحد الأسباب وراء الفقر المدقع الذي يعيش فيه آلاف البشر في شتى أرجاء العالم.

بادئ ذي بدء، تضع الحكومة القواعد، فمع غياب الحكومات الفعالة لا تعيش الدول أي نوع من حالات السوق الحرة المزدهرة، ولكنها دول يَصعُب فيها - بل ومن المُكلِّف أيضًا - إدارة حتى أكثر الأعمال التجارية سهولةً. فنيجيريا مثلًا تتمتع بأكبر احتياطي نفط وغاز طبيعي في العالم، ومع ذلك تواجه الشركات التي تحاول القيام بنشاط تجاري هناك مشكلة معروفة محليًّا باسم «اجلب بنيتك الأساسية بنفسك» BYOI.[٦] وأنجولا أيضًا بلد غني بالنفط والماس، ولكنها أنفقت تلك الثروة على الحرب الأهلية التي دامت عشر سنوات، الأمر الذي لا يمكن اعتباره رخاءً اقتصاديًّا. في عام ١٩٩٩م أنفق حكام أنجولا ٩٠٠ مليون دولار من أرباح النفط على شراء الأسلحة، غير مبالين بأن هناك طفلًا يموت من كل ثلاثة أطفال قبل سن الخامسة، أو أن متوسط عمر الفرد هو اثنان وأربعون عامًا وهو رقم مفزع.[٧] وليست تلك هي الدول التي فشل فيها اقتصاد السوق، ولكنها دول فشلت فيها الحكومة في تنمية ودعم المؤسسات الضرورية لدعم اقتصاد السوق. وفي نفس السياق أصدر برنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP تقريرًا يُلقي فيه كثيرًا من اللوم على الحكومات السيئة؛ على أنها السبب في الفقر المنتشر في العالم، ويُضيف التقرير أنه لن ينجح الاعتماد على تنمية اقتصاد التساقط trickle-down economics وتبني الاستراتيجيات الأخرى دون وجود حكومات جيدة.[٨]

الحقيقة ألا أحد يحب أن يتقلد منصب التحكيم، ولكن لا يمكن انعقاد إحدى بطولات البيسبول دون حكم. لذا ما هي قواعد اقتصاد السوق الفعال؟ أولاً: تقوم الحكومة بتحديد وحماية حقوق الملكية، مثل: منزلك، وسيارتك، وكلبك، ونوادي الجولف، فيمكنك فعل ما يحلو لك بتلك الممتلكات في حدود المعقول، قد تبيعها أو تُؤجِّرُها أو ترهِنُها كضمانات، والأهم من ذلك، أنك تستطيع أن تقوم بأعمال استثمارية في أملاكك وأنت

على ثقة تامة أنك ستحصل على ما ستحققه تلك الأعمال من مكاسب. تخيل أنك قضيت فصل الصيف ترعى محصولك من الذرة، ثم أتى جارك إلى حقلك وهو يقود آلة جمع المحصول ويلوح لك بمرح، ثم يواصل حصاد كل محصولك لنفسه. هل تبدو هذه القصة غير واقعية؟ ليس عندما تكون موسيقيًّا - لأن هذا يشبه تمامًا ما فعله موقع نابستر على شبكة الإنترنت عندما سمح لزائريه بتحميل الموسيقى من على الموقع دون دفع أية تعويضات مالية للموسيقيين الذين قاموا بتأليفها، أو لشركات الأسطوانات التي تمتلك حقوق الطبع. لهذا أنصف القضاء المؤلفين الموسيقيين ضد موقع نابستر Napster لأنه يقوم بتسهيل تداول النُّسخ المُقرصنة.

ولا تقتصر حقوق الملكية على المنازل والسيارات والأشياء التي تُكدس بها خزانتك فحسب، فالملكية الفكرية واحدة من أكثر الحقوق أهمية والتي تتضمن الأفكار، والأعمال الفنية، والمعادلات، والاختراعات، وحتى العمليات الجراحية. وهذا الكتاب يعد خير مثال على ذلك. فأنا أقوم بالكتابة، ووكيلي يبيع ما كتبت للناشر الذي يتعاقد لطبع وتوزيع الكتاب. ويُبَاع الكتاب في المتاجر الخاصة التي تستأجر حراس أمن خاص للتعامل مع الحشود الجامحة التي قد تجتمع وتحاول الحصول على نسخة مُوقّعة. فالأطراف الخاصة فقط هي المعنية في كل تعامل. قد يبدو هذا بمنزلة تعاملات سوق مباشرة، وقد تتدخل فيها الحكومة. في بعض الأحيان أجدني ألعن الحكومة لأنها تفرض ضريبة على دخلي، وعلى مبيعات كتابي، حتى إنها تفرض ضريبة على الراتب الذي أدفعه للمربية التي ترعى بناتي وأنا أكتب.

ولكن في الواقع لقد جرت عملية بيع كتابي ونشره بسبب شيء واحد وهو قانون حقوق الطبع، الذي يعد أحد الصور المهمة لحقوق الملكية لأمثالنا ممن يرتزقون من الكتابة. فالحكومة الأمريكية تضمن لي أنه بعد بذل الوقت في إصدار كتاب، لن تستطع أية

شركة أن تسرق النص وتنشره دون تعويضي ماليًا. ولا ينبغي لأي أستاذ جامعي أن ينسخ الكتاب ليستخدمه في إحدى محاضراته دون دفع رسوم حقوق التأليف للناشر. وبالطبع، تفرض الحكومة حقوقًا مُشابهة لبرامج مايكروسوفت وكذلك حقوق ملكية مشابهة - أو براءات الاختراع - لشركة الأدوية التي ابتكرت «الفياجرا». إن قضية براءات الاختراع قضية شيقة ولكن كثيرًا ما يُساء فهمها. فالمكونات التي تُصنَع منها الفياجرا تتكلف بضعة قروش لكل حبة دواء، ولكن لأن شركة فايزر Pfizer للأدوية تمتلك براءة اختراع الفياجرا باحتكارها حق بيع المنتج لمدة عشرين عامًا تبيع الشركة كل حبة زرقاء مقابل ٧ دولارات. ذلك الفارق الضخم في السعر - السائد في عقاقير علاج مرض الإيدز والعقاقير الأخرى التي تسعف حياة المرضى - يصفه البعض بأنه نوع من أنواع الظلم الاجتماعي الذي ترتكبه الشركات الجشعة أو «شركات الأدوية العملاقة» والتي استنكرها آلجور Al Gore أثناء حملته الرئاسية. ماذا سيحدث إذا جرى السماح للشركات الأخرى ببيع الفياجرا، أو إذا أرغمت شركة فايزر على بيع العقار بسعر أرخص؟ بالتأكيد سيقل سعره إلى حد يقترب بكثير من تكلفة الإنتاج. فحينما لا يحمل عقار براءة اختراع - أي عندما تصبح العقاقير البديلة له قانونية - ينخفض سعره بنسبة ٨٠ أو ٩٠ بالمائة.

لماذا إذًا نسمح لشركة فايزر أن تَبْتَزّ مُستخدمي الفياجرا؟ لأنه إن لم تحصل الفياجرا على حق حماية براءة الاختراع، لم تكن فايزر لتتحمل أبدًا كل تلك التكاليف لإنتاج العقار في مراحله الأولى. فالتكلفة الحقيقية للعقاقير التي تُحْدِث طفرات علمية بارزة تكمُن في تكلفة البحث والتطوير - مثل التنقيب في غابات العالم المطيرة عن لحاء الأشجار النادرة الذي يحوي خصائص علاجية - فقُرص الدواء لا ينتج بمجرد اكتشاف المادة الفعالة. وينطبق هذا أيضًا على العقاقير المُعالجة لأي مرض آخر مهما كانت خطورته على حياة الإنسان.* يبلغ متوسط تكلفة تقديم عقار جديد إلى السوق نحو ٦٠٠ مليون

* لا يمكنني تفسير لماذا قاومت شركات الأدوية بشدة توفير عقاقير منخفضة التكلفة لعلاج مرض الإيدز في أفريقيا. فتلك الدول لن تستطيع مطلقًا تحمل الأسعار العالية لتلك الأدوية مثل العالم المتقدم، لذلك لن تتخلى الشركات عن الأرباح التي ستفقدها من بيعها للعقار بثمن زهيد. في أماكن مثل جنوب أفريقيا، لابد أن يكون ثمن الدواء زهيدًا وإلا لن يتمكن المواطنون من شرائه. تبدو هذه فرصة مثالية للتحدث عن التمييز السعري: فالدواء يصبح رخيصًا في كيب تاون وغاليًا في نيويورك. وقد يخلق التمييز السعري فرصة لوجود سوق سوداء؛ أي تجلب الأدوية الرخيصة من أفريقيا لبيعها بأسعار عالية في نيويورك بشكل غير قانوني. ولكن تعتمد القدرة على احتواء هذه المشكلة على حجم الخسارة الاجتماعية الكبيرة الناجمة عن حرمان أعداد كبيرة من سكان العالم من تلك الأدوية المهمة.

دولار. فكل عقار جديد ناجح ينتج بعد إجراء الكثير من الأبحاث المكلفة، فهل توجد طريقة لتوفير عقاقير ذات أسعار في متناول الأمريكيين ذوي الدخول المنخفضة - أو الفقراء في أي مكان آخر في العالم - دون تدمير الدافع لصناعة تلك العقاقير؟ الإجابة نعم؛ تستطيع الحكومة شراء حق براءة الاختراع عندما يخترع عقار جديد، وتدفع مقدمًا مبلغًا مساويًا لما سوف تجنيه الشركة من أرباح طوال فترة الاحتكار المستمرة عشرين عاما. وبذلك تمتلك الحكومة حق الملكية وتضع السعر الذي تراه مناسبًا على تلك الأدوية. وهذا حل مُكلف، كما أنه قد ينجُم عنه بعض المشاكل، فمثلا: أي نوع من براءات الاختراع ستشتريها الحكومة؟ هل يعتبر التهاب المفاصل مرضًا خطيرًا حتى ننفق من المال العام لصناعة علاج جديد له أرخص ثمنًا؟ وماذا عن الربو؟ إن ذلك النوع من المشاريع ما زال مرتبطًا بواقعنا الاقتصادي، فالأفراد أوالشركات يقومون بالأعمال التجارية فقط إذا ضمنوا الكسب من وراء ما يبذرونه سواء فعليًّا، أم مجازيًّا.

صادفني مثال غريب يوضح كيف يمكن لحقوق الملكية غير المحددة أن تعرقل النمو الاقتصادي. أذكر أنني تنقلت بين مجموعة من الأقاليم لكتابة مقالة عن الهنود الأمريكيين لمجلة «ذا إيكونوميست»، وهناك لاحظت أن قليلًا منهم يمتلك منزلًا خاصًّا، فأفراد القبيلة يعيشون إما في منازل بنتها لهم الحكومة أو في مقطورات، لماذا؟ أحد الأسباب الرئيسية هو أنه من الصعب - إن لم يكن من المستحيل - الحصول على قرض تقليدي برهن المنزل في إقليم الهنود؛ لأن الأرض هناك ملكية عامة. فقد يحصل فرد من أفراد القبيلة على قطعة أرض لاستغلالها ولكنها لا تصير ملكًا له؛ فهي ملك للقبيلة. وبالنسبة للبنوك التجارية فإن ذلك يعني أن التأخر في سداد القروض لا يُمكّنهم من الحجز على تلك المنازل، فإذا حُرم البنك من هذا الإجراء المزعج والضروري في نفس الوقت لن يحصل المُقرِض على أية ضمانات حقيقية للقرض. والحال مختلف مع المقطورات، فإذا تأخرت عن السداد، قد تظهر الشركة في يوم ما وتسحب مقطورتك خارج الإقليم. وبعكس المساكن التقليدية، لا تُشجِّع المقطورات على المتاجرة في مواد البناء؛ حيث تُجَمَّع في مصنع يبعد أميالًا عن الإقليم، ثم تُنقل إلى هناك. فهذه العملية لا توفر الوظائف لعمال بناء الأسقف، أو عمال

البناء، أو عمال الطلاء، أو عمال الكهرباء، والذين يحتاجهم إقليم الهنود أكثر من أي شيء آخر.

تخفض الحكومة من تكلفة الأعمال التجارية في القطاع الخاص بشتى الطرق، عن طريق فرض القواعد والقوانين الموحَّدة، مثل قانون العقود الذي يمحو فرص الوقوع ضحية للاحتيال، وذلك عن طريق تداول عملة سليمة، كما تعمل الحكومة على تأسيس وإصلاح البنية التحتية - مثل الطرق والجسور والسدود وأهوسة القنوات - التي تقلل من تكلفة التجارة في القطاع الخاص. صحيح أن التجارة الإلكترونية تعتبر إحدى عجائب الدنيا الحديثة، ولكن دعنا لا نغفل عن حقيقة أنك بعدما تشتري كتابًا من موقع «أمازون» على شبكة الإنترنت، ما كنت لتحصل عليه لولا الطرق السريعة التي أنشأتها الحكومة والتي ستسلكها الشاحنة لتوصل إليك الكتاب. كما ساهمت الطُّرق الجديدة، ومن ضمنها شبكة الطرق السريعة التي تصل الولايات بعضها ببعض، في جلب الثروة لكثير من المواطنين الأمريكيين في فترة الخمسينيات والستينيات. كما تسبب ذلك الإنفاق على البنية التحتية في زيادة هائلة في حجم الإنتاجية في صناعات الشحن الثقيل.[٩]

إن القوانين الفعّالة ونظم المتابعة تجعلنا نثق أكثر في الأسواق. ولولا الجهد الذي تبذله لجنة البورصات والأوراق المالية الأمريكية SEC لما أمكن للمرء شراء أسهم في شركة جديدة مُقيدة في بورصة ناسداك، وهو على درجة معقولة من الثقة أن كل من الشركة والمتعاملين في سوق البورصة غير متواطئين في عملية احتيال. باختصار، فالحكومة مسئولة عن سيادة القانون (التي يتسبب إخفاقها في تفشي المحسوبية، والتحيز للأقارب، والسلوكيات الأخرى التي تحابي الأقارب دون غيرهم في الدول النامية؛ فإذا غابت اتفاقيات التعاقد المُلزِمة لأطرافها يمكن أن تتم صفقات الأعمال من خلال بعض العلاقات الشخصية كنوع من الوساطة). يشير جيري جوردان Jerry Jordan رئيس البنك المركزي الأمريكي (الاحتياطي الفيدرالي) بكليفلاند Cleveland إلى أحد الأمور الواضحة التي لا نأخذها في الاعتبار، وهو أن المؤسسات الأمريكية المتطورة في القطاعين العام والخاص تعقد التعاملات المعقدة مع أُناس أغراب عنها تمامًا. فيقول:

«عندما يفكر أحدنا يجد ما نفعله تلقائيًّا أمرًا مثيرًا، إذ ترانا نأخذ أموالنا إلى البنوك ونسلمها لأناس لم نكن قابلناهم من قبل، أقصد موظفي البنك، أو قد يرسل المتعاملون في الأوراق المالية ملايين الدولارات لأُناس لا يعرفونهم في دول لم يذهبوا إليها من قبل، وهذا يحدث طوال الوقت. نحن نثق أن البنية الأساسية الموضوعة تجعلنا لا نخشى أن مَن نتعامل معه قد ينهب أموالنا. وعندما نستخدم بطاقاتنا الائتمانية على الإنترنت لشراء أسطوانة جديدة أو مضارب تنس من أحد المتاجر في ولاية أخرى أو بلدة أخرى نكون واثقين أننا سنحصل على مشترياتنا، والمتاجر واثقة كذلك أنها ستحصل على أموالها.»[١٠]

قد يكون شكسبير نصحنا بعدم التعامل مع المحامين، ولكنه كان كاتبًا مسرحيًّا وليس خبيرًا اقتصاديًّا. فالواقع هو أننا جميعًا نشكو من المحامين إلى أن نتعرض لمشكلة، وعندها نُسارع للبحث عن أفضلهم. فالحكومة تَسُن القوانين بطريقة عادلة وفعالة نوعًا ما، ولكن هل هي قوانين مثالية؟ بالطبع لا، ولكن بدلاً من الإشادة بالنظام القضائي الأمريكي دعني أذكر مثالاً داحضًا من الهند. فقد رفع عبد الوحيد دعوى ضد جاره تاجر الألبان محمد نانهي، الذي أنشأ قنوات مصارف تَصُب في الفناء الأمامي لمنزل عبد الوحيد، الذي لم يعجبه صرف المياه في أرضه؛ لأنه كان يرغب في بناء غرفة ثالثة في منزله المبنيّ من الأسمنت، كما أنه خشي أن تتسبب تلك المصارف في مشكلة تَسرُّب. لهذا قام برفع دعوى، ووصلت القضية إلى الفصل القضائي في شهر يونيه عام ٢٠٠٠م بمدينة مراد آباد القريبة من نيودلهي.[١١]

واجه هذا النزاع المدني مشكلة واحدة أساسية، فقد رُفِعَت هذه القضية منذ تسعة وثلاثين عاما. وتوفي السيد وحيد وكذلك السيد نانهي (وورث أقرباؤهم القضية). وبعملية حسابية واحدة سنعرف أن الأمر سيستغرق ٣٢٤ عامًا للفصل في كل القضايا المسجلة المقدمة للقضاء بالهند. هذا إذا لم ترفع أي دعاوى جديدة. ولا يتوقف الأمر عند القضايا المدنية فحسب. ففي أواخر عام ١٩٩٩م، أُفْرِجَ عن رجل يبلغ الخامسة والسبعين من العمر

من سجن كالاكتا بعد انتظار دام سبعة وثلاثين عامًا بسبب تُهمة ارتكاب جريمة قتل. وأُفرِج عنه لوفاة كُلٍّ من الشهود وضباط التحقيق. (وكان قد صدر حكم في هذه القضية عام ١٩٦٣م بأن المتهم فاقد للأهلية ومن ثم تنتفي عنه المسئولية القانونية، لكن لأحد الأسباب لم تنفذ ذلك الحكم القضائي). «ذلك مع الوضع في الاعتبار أنه وفقًا لمقاييس العالم النامي تتمتع الهند بمؤسسات حكومية جيدة نسبيًّا.» ففي الصومال مثلًا لا يفصل في هذا النوع من النزاعات في المحاكم.

وتفرض الحكومة قوانين مكافحة الاحتكار التي تمنع الشركات من التآمر بعضها على البعض بطريقة تَطمس الفوائد التي تحققها المنافسة، فإذا تواطأت ثلاث شركات طيران سرًّا على تحديد أسعار التذاكر، لن يكون هذا أفضل من امتلاك شركة واحدة حق الاحتكار. والحقيقة أن مثل هذه الأعراف ترسم الطريق الذي تسير عليه الرأسمالية. وقد تناول الكاتب توماس فريدمان Thomas Friedman هذه النقطة في عموده الخاص بالشئون الخارجية بجريدة «النيويورك تايمز» وتسائل: «هل لديك فكرة عن المبالغ الكبيرة التى يتعين على المواطن الروسي العادي أن يدفعها كأتعاب لمجموعة من كبار المحامين من أمثال جويل كلاين Joel Klein وجانيت رينو Janet Reno ليخلصوه من أصحاب النفوذ والمُحتكِرين في روسيا؟»[١٢] وألقى فريدمان الضوء على الفساد الذي تفشى في الكثير من الأنظمة الاقتصادية، خاصة في الدول النامية واكتشف أن العالم يحسد الشعب الأمريكي على حكومة واشنطن البيروقراطية التي، كما يقول:«تتمثل في المؤسسات، والنظام القضائي، والبيروقراطية، والقوات المسلحة، والوكالات التنظيمية التي تشمل لجنة البورصات والأوراق المالية الأمريكية، والبنك المركزي الأمريكي، وإدارة الطيران الفيدرالية FAA، وإدارة الأغذية والعقاقير FDA، ومكتب التحقيقات الفيدرالية FBI، ووكالة حماية البيئة EPA، ومصلحة الضرائب IRS، ومكتب الهجرة INS، ومكتب براءات الاختراع، ووكالة إدارة الطوارئ الفيدرالية.»

وبجانب فرض القوانين، تؤدي الحكومة دورًا آخرَ مهمًّا: فهي توفر مجموعة متنوعة من السلع التي يُطلق عليها «السلع العامة» التي تعود علينا بالنفع العام، ولكن لا يوفرها القطاع الخاص. لنفرض أنني قررت شراء نظام مضاد للصواريخ لحماية نفسي من

الصواريخ التي تقذفها دول الشر. (بالمناسبة هذا الجهاز يشبه طبق استقبال القنوات الفضائية ولكنه أغلى كثيرًا بالطبع). وإذا سألت جاري هل كان يَودّ الاشتراك معي في تكلفة هذا الجهاز؛ بالتأكيد سيرفض وهو على تمام اليقين أن نظامي المضاد للصواريخ سيحمي منزله من أي هجمات صواريخ قد تُطلقها علينا كوريا الشمالية، ويتصرف مثله معظم جيراننا الآخرين ممن لديهم دافعٌ ليصبحوا «راكبين بالمجان» من خلال جهازي. ولكن في نفس الوقت، لا أريد أن أتحمل التكلفة كاملة وحدي. وفي النهاية، لا نحصل على أي نظام مضاد للصواريخ مع أنه قد يعود علينا جميعًا بالنفع.

وتتميز السلع العامة بخاصيتين هامتين: الأولى: هي أن تكلفة توفير السلعة لمستخدمين إضافيين - وحتى آلاف الأشخاص - ضئيلة للغاية وقد تنعدم. لك أن تفكر في النظام المضاد للصواريخ؛ فإذا تحملت وحدي النفقات لردع صواريخ صدام حسين عن سمائنا سيستفيد الملايين من القاطنين بجواري في منطقة شيكاغو مجانا. وينطبق هذا على إشارات الراديو، أو الفنارات، أو المتنزهات الواسعة؛ فإذا جرى تجهيزها لشخص واحد ستخدم الآلاف دون أية تكلفة إضافية. أما الخاصية الثانية: هي أنه من الصعب للغاية، بل من المستحيل حجب هذه السلع عمن لم يدفع فيها، إذ كيف ستطلب من رُبَّان سفينة ألا يستخدم إحدى الفنارات؟ هل ستأمره أن يغمض عينيه أثناء إبحاره على مقربة منها؟ (ويأتي اليوم الذي تنطلق فيه أجهزة الإنذار «انتباه: ربان السفينة بريتانيكا يسترشد بنور الفنار»). أذكر أن أستاذي في جامعة برينكتون بدأ محاضرته عن سلع المنفعة العامة بقوله: «مَن هم الذين ساهموا بأموالهم في إنشاء الإذاعة العامة؟» (ملحوظة: يحتل هذا الرجل الآن مركزًا مرموقًا في إدارة بوش).

وقد يُعرقل الراكبون بالمجان تقدم الأنشطة التجارية. فقد أقدم الكاتب ستيفن كينج Stephen King على تجربة قام فيها بعرض روايته الجديدة ذا بلانيت The Plant على القراء مباشرة من خلال الإنترنت، وكانت خطته أن يدفع القراء أقساطًا شهرية لتحميل الرواية مقابل دولار واحد بناءً على نظام كلمة الشرف، كما حذر أنه سيوقف نشر قصته إذا كانت نسبة القراء الذين يدفعون القسط أقل من ٧٥ بالمائة؛ وكتب في الموقع: «إن دفعت، سيستمر نشر القصة، إن لم تدفع، سيتوقف النشر.» وللأسف جاءت النتيجة كما توقعها

الاقتصاديون الدارسون لهذا النوع من المشكلات، فقد توقف نشر قصته بسبب قيام ٤٦ بالمائة فقط من القراء بالدفع مقابل تحميل الفصل الأخير.

وتلك هي المشكلة الأساسية إذا تركنا الأنشطة التجارية الخاصة تتحكم في السلع العامة. فالشركات لا يمكن أن تجبر المستهلكين على الدفع لقاء تلك الأنواع من السلع مهما كان حجم المنفعة التي ستعود عليهم منها، أو عدد مرات استخدامهم لها، (تذكر مثال الفنار). فأي نظام دفع تطوعي يقع ضحية للراكبين بالمجان، وإليك الأمثلة التالية التي تدلل على صحة ذلك:

- الأبحاث المهمة: لقد ناقشنا بالفعل الدوافع الفعّالة التي تخلقها أرباح شركات الأدوية وغيرها. ولكن لا يمكن أن تخضع الاكتشافات العلمية المهمة للنشاط التجاري على الفور. فاكتشاف الكون، أو فهم كيفية انقسام الخلايا البشرية، أو دراسة الجزيئات دون الذرية كلها أمور ليست ذات علاقة بإطلاق قمر صناعي للاتصالات، أو تطوير عقار يقلص حجم الأورام، أو إيجاد مصدر للطاقة النظيفة. ومن المهم أيضًا أن يكون للعلماء الآخرين حرية المشاركة في تلك الأنواع من البحوث لرفع قيمتها. أي أنك لن تصبح ثريًّا ـ أو حتى قادرًا على تغطية نفقاتك ـ إذا توصلت لاكتشاف علمي قد يؤدي في يوم من الأيام إلى تقدم بشري ملحوظ. فمعظم الأبحاث الأمريكية الأساسية تتم إما بطريق مباشر عن طريق الحكومة في أماكن مثل وكالة ناسا أو المعهد القومي للصحة، أو من خلال أبحاث الجامعات، وهي مؤسسات لا تُدر ربحا ويجري تمويلها فيدراليًّا.
- فرض القوانين: يكثر «حراس الأمن الخاص» في شركات الأمن الخاصة الذين اعتدنا على رؤيتهم يطاردون شاربي الخمر من المراهقين بعنف، ولكن ثمة حدود لما يقدرون على فعله، فكل ما يمكنهم فعله هو الدفاع عن ممتلكاتك ضد أي نوع من أنواع التعدي. ولكنهم لن يتخذوا إجراءات وقائية بمطاردتهم للمجرمين ممن يحتمل أن يقتحموا منزلك في يوم من الأيام، كما لن يقتفوا أثر تجار المخدرات المكسيكيين، أو يمنعوا المجرمين من دخول البلاد، أو يحلوا الجرائم الأخرى حتى لا يهاجمك أحد مرتكبيها في نهاية الأمر. وكلها أفعال ستجعلك أنت وممتلكاتك في أمان أكثر على المدى البعيد، ولكنها لا تخلو من مشكلة «الراكب بالمجان». فإذا دفعت المال لقاء هذا النوع من الأمن، سيستفيد كل من في البلاد دون تحملهم أية تكلفة، ولذلك فعلى مستوى العالم، نجد الحكومات فقط هي التي تفرض القوانين.

- المتنزَّهات والأماكن المفتوحة: يُعدُّ متنزه ليكفرونت lakefront في شيكاغو أثمن ممتلكات المدينة، كما تمتد المتنزَّهات والشواطئ التي تمتلكها المدينة وترعاها الاستثمارات الخاصة لنحو ثلاثين ميلًا بطول بحيرة ميتشجين. فإذا كان هذا أفضل استثمار للأراضي، وأنا شخصيًّا أعتبره كذلك، فلماذا إذن لا يستغل أحد الملاك أرضه لنفس الغرض؟ فلقد استنبطنا من قبل أن الملكية الخاصة لأصول رأس المال تحقق لها أقصى إنتاجية. فإذا كنت أمتلك أرضًا مساحتها ثلاثون ميلًا في ليكفرونت، فلماذا لا أطلب أجرًا من راكبي الدراجات وألواح التزحلق والمتنزِّهين حتى أجني الربح الوفير ممّا قمت به من استثمار؟ هناك سببان يمنعان ذلك: الأول: هو أن حراسة تلك المنطقة الشاسعة، والمطالبة برسوم للدخول، أمر غاية في الصعوبة. والثاني: وهو الأهم، أن الكثير ممَن يُقدِّرون قيمة المتنزَّه المفتوح لا يذهبون إليه، فقد يستمتعون بمنظره من نافذة شقتهم العالية، أو أثناء قيادتهم السيارة على طريق ليك شور درايف Lake Shore Drive الموازي للمنتزه. ولن يطلب المستثمرون بالقطاع الخاص أي مقابل من هؤلاء الناس. وبذلك لن يُقَدِّروا قيمة هذا المكان المفتوح حَقَّ قَدره. ينطبق هذا أيضًا على الكثير من موارد أمريكا الطبيعية. ربما لم تذهب من قبل لمضيق الأمير ويليام في ألاسكا، وقد لا تذهب إلى هناك مطلقًا، ومع ذلك، ربما تكون قد انزعجت من حادث حاملة النفط إكسون فالديز Exxon Valdez حينما ارتطمت وسربت ما فيها وأفسدت المنطقة. عندئذ ندرك أن الحكومة بحمايتها لتلك الأنواع من الموارد تجعلنا أفضل حالًا.

الحكومة تُعيد توزيع الثروات: فهي تجمع الضرائب من بعض المواطنين وتفيد بها آخرين، على عكس الرأي السائد بأن معظم الحكومات لا تهتم بالفقراء، بل تهتم فقط بالطبقة المتوسطة، في صورة توفير الرعاية الصحية والضمان الاجتماعي، وتتمتع بالسلطة القانونية التي تُمَكّنها من القيام بدور روبين هود، وأن هناك الكثير من الحكومات بالدول الأخرى يتجلى لديها هذا الدور مثل حكومات الدول الأوروبية؛ هذا الرأي يحتاج لتعليق، فما هو تعليق الاقتصاديين عليه؟ للأسف، ليس لديهم تعليقٌ مناسب. إن أهم الأسئلة المرتبطة بتوزيع الدخل تتطلب إجابات فلسفية أو أيديولوجية وليس إجابات اقتصادية. ولكن مع ذلك دعني أسألك: أي من هذين الاختيارين سيجعل العالم في حال أفضل: أن

يحصل كل فرد في أمريكا على ٢٥,٠٠٠ دولار ـ المبلغ الكافي ليوفر له ضروريات الحياة ـ أم الوضع الحالي الذي يتمتع فيه بعض الأمريكيين بالثراء الفاحش، ويعاني البعض الآخر من فقر مدقع، ويبلغ متوسط دخل بعض الأفراد ٣٠,٠٠٠ دولار؟ تمثل هذه الصورة كعكة اقتصادية كبيرة يمكن تقسيمها وتوزيعها؛ أما الصورة الأولى فإنها تمثل كعكة أصغر بكثير من أن تقسم.

لا يوفر علم الاقتصاد أدوات للإجابة عن الأسئلة الفلسفية المرتبطة بتوزيع الدخل: فمثلًا، لا يمكن للاقتصاديين إثبات أن أخذ دولار عنوةً من بيل جيتس وإعطاءه لطفل يتضور جوعًا سيزيد من إجمالي الإنعاش الاجتماعي. يظن معظم الأفراد أن هذا يحقق ذلك، ولكن من الممكن نظريًّا أن يخسر بيل جيتس منفعة أكبر ممّا سيحصل عليه ذلك الطفل من مكسب إذا أخذنا منه ذلك الدولار. وهذا مثال به مُبالَغة لمشكلة أكثر شيوعًا؛ فنحن نقيس مدى تيسر حالنا من خلال حجم المنفعة التي نحصل عليها، وهي مفهوم نظري وليس أداة معيارية يمكن قياسها، أو مقارنتها بين الأفراد أو توريدها للدول الأخرى. ولا يمكن أن نزعم مثلًا أن خطة الضرائب التي يقدمها المرشح (س) سوف تحقق ١٢٠ وحدة من المنفعة للدولة، وخطة الضرائب التي يقدمها المرشح (ص) سوف تحقق ١١١ وحدة فقط.

وضعْ في اعتبارك المعضلة الآتية التي يطرحها أمارتيا سين Amartya Sen الحائز على جائزة نوبل عام ١٩٩٨م في الاقتصاد[١٣] وهي كالآتي: افرض أنه قد جاء إليك ثلاثة أشخاص يطلبون منك توظيفهم، ولديك وظيفة شاغرة لشخص واحد فقط، ولا يمكن تقسيم العمل فيما بينهم، وكل منهم على نفس الدرجة من الكفاءة، وهدفك هو القيام بعمل يفيد البشرية بأن تختار منهم أكثرهم حاجة لتلك الوظيفة، فسيكون لديك الفروض الآتية:

الشخص الأول: هو أفقرهم، فإذا كان هدفك الأساسي هو تحسين الوضع الاجتماعي، ربما ستعطيه الوظيفة، وربما لا. أما الشخص الثاني: فليس أفقرهم، ولكنه أتعسهم لأنه صار فقيرًا وهو غير معتاد على الحرمان، فإعطاؤه الوظيفة سيسبب له أكبر قدر من السعادة.

أما الشخص الثالث: فليس أفقرهم ولا أتعسهم، ولكن لديه مشكلة صحية مزمنة تَحمّلها بصمود طوال حياته، وسيُمكّنه راتب تلك الوظيفة من علاجها، وبذلك، سيكون إعطاؤه الوظيفة له عميق الأثر على تحسين حياته.

فمن منهم أحق بالوظيفة؟ كنا نتوقع من شخص حاز جائزة نوبل مثل السيد سين أن يقدم حلولاً لتلك المعضلة، ولكن الحقيقة أنه لا توجد إجابة صحيحة. وينطبق هذا - بعكس ما قد يخبرك به السياسيون بغض النظر عن موقفهم السياسي - على القضايا المرتبطة بإعادة توزيع الثروات في الاقتصاد الحديث؛ فهل رفع الضرائب الذي يؤدي إلى تمويل شبكة أمان أفضل للفقراء في حين أنه يقلل من إجمالي النمو الاقتصادي - سوف يجعل المجتمع أفضل حالاً؟ إنها مسألة وجهات نظر وليست خبرة اقتصادية. (لاحظ أن كل إدارة رئاسية يمكنها أن تجد اقتصاديين على درجة عالية من الكفاءة ليدعموا آراءها الأيديولوجية). ودائمًا يتجاهل الليبراليون (بالمعنى الأمريكي للكلمة) حقيقة أن الكعكة المتزايدة، حتى وإن لم تكن مُقسَّمة إلى أجزاء متساوية، سوف تجعل الأجزاء الصغيرة أكبر، فالدول النامية تحتاج إلى النمو الاقتصادي (الذي تسهم فيه التجارة الخارجية إسهامًا كبيرًا) لتحسين حال الفقراء. هناك حقيقة تاريخية يجب إدراكها، وهي أن الحكومات التي تبنت سياسات لخدمة الفقراء خدمة مفرطة حققت نتائجَ عكسية؛ إذ جعلت الفقراء أقل إنتاجية إن لم يكونوا أعداءً للإنتاج.

وكثيرًا ما يؤكد حزب المحافظين أنه حريٌّ بنا جميعًا أن نهلل في الشوارع والميادين لأي سياسة تجعل الاقتصاد يتجه نحو النمو بسرعة أكبر، وهم بذلك يتجاهلون واقعًا مهمًّا وهو أن هناك أسسٌ فكرية وقانونية لدعم سياسات أخرى، مثل حماية البيئة، أو إعادة توزيع الدخل، ومثل هذه الأمور قد تقلل من الحجم الإجمالي للكعكة. وهناك بعض الدلائل التي تشير إلى أن إحساسنا بيسر حالنا الاقتصادي نحدده بقياس ثروتنا بالنسبة للثروات الأخرى، وليس بتقييم ثروتنا ذاتها كثروة؛ أي إننا نستمد المنفعة ليس لمجرد امتلاك تلفاز كبير، ولكن لأننا لدينا تلفاز بنفس حجم تلفاز جيراننا أو أكبر منه.

وهنا تبرز أهمية الحكومة الرشيدة، فكلما تطور اقتصادنا، زادت الحاجة إلى أن تصبح مؤسساتنا الحكومية أكثر تطورًا، والإنترنت خير مثال على ذلك، فالقطاع الخاص سيصبح

المُحرك الأساسي لنمو التعاملات الاقتصادية على شبكة المعلومات، وستكون الحكومة هي التي تمنع أن يقع أحدنا ضحية لعمليات الاحتيال بأن تجعل التعاملات على الإنترنت مُلزِمة قانونيًّا لأطرافها، كما توضح حقوق الملكية (مثل أسماء مواقع الإنترنت)، وتُسوي الخلافات، وتتعامل حتى مع القضايا التي لم نفكر فيها بعد.

لقد كشفت أحداث الحادي عشر من سبتمبر - وما أعقبها من احتمالات التعرض لهجوم ببكتيريا الجمرة الخبيثة - عن مدى قصور وضحالة المبدأ الذي تبناه البعض، وهو «أن دافعي الضرائب يعرفون ما يفعلون بنقودهم أكثر من الحكومة» وهذا يدل على فهم ضيق جدًا لمفهوم الحكومة. فهؤلاء الذين يدفعون الضرائب لا يمكنهم القيام بأعمال الاستخبارات، أو اقتفاء أثر الفارين من العدالة في جبال أفغانستان، أو القيام بأبحاث على الإرهاب باستخدام الأسلحة البيولوجية، أو حماية الطائرات والمطارات. صحيح أن استقطاع مبلغ من راتبي كضريبة لصالح الحكومة يجعلني غير قادر على شراء بعض الأشياء ذات المنفعة، لكن في الوقت نفسه هذا الاستقطاع يوفر لي أشياءَ تجعلني أفضل حالا، وما كنت أبدًا أستطيع شراءها. فأنا لا يمكنني بأي حال من الأحوال بناء نظام مضاد للصواريخ، أو حماية الأنواع المهددة بالانقراض، أو إيقاف ظاهرة الاحتباس الحراري، أو بناء إشارات مرور، أو تنظيم بورصة نيويورك، أو التفاوض لتقليل قيود التجارة الحرة مع الصين. فالحكومة هي التي تعطينا لنعمل جميعًا على القيام بكل هذه الأمور.

الفصل الرابع

الحكومة والاقتصاد (٢)

كان الجيش محظوظًا كي يحصل على هذا المفك مقابل ٥٠٠ دولار

بعد قراءة الفصل السابق، ربما تصبح مستعدًّا لتتحدث بإطراء عن مميزات البيروقراطية على حفل العشاء القادم. ولكن مهلًا، فإذا كانت الحكومات على هذه الدرجة من الروعة لكانت الدول ذات حكومات القبضة القوية - مثل حكومات كوريا الشمالية وكوبا - من أكبر مواطن القوى الاقتصادية. ولكنها ليست كذلك. فالحكومة تنجح في بعض الأعمال، وتفشل في أعمال أخرى بطريقة مفجعة. فقد تحل الحكومة مشكلات التأثيرات الخارجية الخطيرة، وقد تفرض القوانين على الاقتصاد بطريقة تصل إلى درجة التدمير. وقد توفر السلع العامة الضرورية، وقد تبدد عوائدها الضخمة من الضرائب على برامج غير مُجدية ومشاريع غير ضرورية. كما يمكنها أن تنقل الأموال من الأغنياء إلى الفقراء، وقد تنقل الأموال من عامة الشعب إلى أصحاب النفوذ السياسي. باختصار، بإمكان الحكومة أن تخلق الأسس لاقتصاد سوق نابض بالنشاط، وبإمكانها أيضًا أن تزيد من كبتها للأنشطة المنتجة. وبالطبع تستلزم الحكمة أن نتحدث عن الفرق بين الاثنين.

إليك هذه النكتة القديمة التي طالما استخدمها رونالد ريجان Ronald Reagan: هناك سيدة سوفيتية ترغب في شراء سيارة لادا، وهي إحدى السيارات الرخيصة التي كانت تُصَنَّع في الاتحاد السوفييتي السابق، ويخبرها التاجر أن هناك نقصًا في حجم المعروض من تلك السيارات مع شهرة تلك السيارة بقِلّة الجودة، ومع ذلك، تصر السيدة على طلبها للسيارة، فيخرج التاجر دفترًا كبيرًا تكسوه الأتربة، ويضيف اسم السيدة إلى قائمة الانتظار الطويلة. ويقول لها: «عودي يوم ١٧ مارس بعد عامين من الآن.» فتنظر السيدة في مفكرتها، وتسأله: «في الصباح أم بعد الظهيرة؟» يجيبها التاجر بفظاظة: «وهل هناك فرق؟ إنه بعد عامين من الآن؟» فتجيبه قائله: «سيأتيني السبّاك في ذلك اليوم.»

وإذا كان الاتحاد السوفييتي علمنا شيئًا؛ فهو أن الاحتكار يكبت أية حاجة للابتكار أو الاستجابة لرغبات الزبائن. وتمارس الحكومة احتكارًا ضخمًا للغاية. فلماذا الموظف بمكتب المرور روتيني وفظ؟ «لأن الظروف سمحت له بذلك. ترى كيف سيكون حال تجارتي إذا كان القانون يأمر الزبائن بعدم التعامل مع أي تاجر آخر غيري؟» إن هذا بالطبع سيجعلني أفكر مرتين قبل أن أعمل لساعات متأخرة من الليل، أو أن أعمل في أيام الصيف الدافئة عندما يلعب فريق كبس Cubs للبيسبول في بلدتنا.

دائمًا ما توصف الأعمال الحكومية على أنها غير فعالة. وفي الواقع، تتصرف الحكومة وفقًا لدوافعها تمامًا مثلما هو متوقع. لك أن تفكر في إدارة المرور التي تحتكر وحدها حق استخراج تراخيص القيادة. فما المغزى إذن من إراحة الزبائن، أو أن يصبح الموظفون ودودين أو متفتحين، أو زيادة عدد الموظفين لتقصير طوابير انتظار المواطنين، أو الحفاظ على نظافة المكان، أو توقف الموظفين عن الحديث في الهاتف عند وصول أحد العملاء؟ فلن يؤدي أي من هذا إلى كسب عميل واحد جديد! فأي شخص يريد استخراج رخصة قيادة سيتجه حتمًا إلى إدارة المرور، وسيستمر في زيارتها مهما كانت التجربة سيئة. ولكن هناك حدود. فإذا ساءت الخدمة للغاية، سيصوت جمهور الناخبين ضد المسئول المَعْنيّ، ولكن هذه عملية غير مباشرة وتستغرق وقتًا طويلاً. قارن هذا بالخيارات المتوفرة لديك في القطاع الخاص. لنفترض أنك رأيت فأرًا يركض عبر نافذة تَلَقِّي الطلبات بمطعمك الصيني المفضل للوجبات السريعة، (فمن المحتمل) أنك لن تعود لذلك المطعم مرة أخرى.

وبهذا تكون المشكلة قد انتهت. وسيتعين على المطعم أن يتخلص من الفئران وإلا سيُفلس. أما إذا توقفت عن الذهاب لإدارة المرور، فسوف ينتهي بك الأمر إلى السجن.

وبدا لي ذلك الفرق شديد الوضوح منذ عدة أسابيع عندما كنت أنتظر شيكًا بالبريد من شركة فايديليتي، وهي شركة صناديق استثمارية تعاونية، (كنت أحتاج تلك النقود لأسدد ديون والدتي التي تستخدم بطاقة الائتمان بكثرة). ومر يوم بعد يوم، ولم يصل الشيك. في غضون ذلك، كانت والدتي تستخدم بطاقة ائتمانها استخدامًا متزايدًا، وأنا أزداد حنقًا. فبالتأكيد كان واحد من طرفين هو المذنب: إما شركة فايديليتي، أو مصلحة بريد الولايات المتحدة. وأخيرًا اتصلت هاتفيًا بشركة فايديليتي كي أتأكد إذا كانوا أرسلوا الشيك، وكنت مستعدًّا أن أنقل كل مدخراتي (الضئيلة نسبيًّا) إلى شركة فانجارد Vanguard أو شركة بوتنام Putnam ، أو أي شركة صناديق استثمار تعاونية أخرى (أو على الأقل نويت أن أهددهم بذلك). وبدلا من ذلك تحدثت معي موظفة بخدمة العملاء ودودة للغاية، شرحت لي أن الشيك جرى إرساله منذ أسبوعين، كما اعتذرت بشدة عن تأخر وصوله على أية حال. وقامت بإلغاء الشيك الأول، وأصدرت شيكًا آخر في غضون بضعة ثوان. ثم اعتذرت مرة أخرى عن المشكلة التي لم تتسبب شركتها فيها كما بدا لي من المكالمة.

وكان المتهم هو مصلحة البريد. لهذا ازداد غضبي ثم ... لم أفعل شيئًا. فماذا كان علي فعله بالتحديد؟ لا يقبل مدير مصلحة البريد الشكاوى عبر الهاتف. ولا أريد أن أضيع وقتًا في كتابة خطاب (لن يصل على أية حال). ولا توجد فائدة من الشكوى لساعي البريد الذي طالما كان مقصرًا في أداء عمله. فنادرًا ما كان يأتي تاركًا كل خطابات الجيران في صندوق بريد المنزل المقابل لي في الناحية الغربية. وهذه مشكلة، لأن جاري في الناحية الغربية يقضي شهورًا في منزله الصيفي في كندا (الفترة التي أستريح فيها من ضوضاء طبوله المزدوجة). ولك أن تُفكِّر في المغزى الذي تنطوي عليه تلك العبارة الساخرة: تتمتع مصلحة بريد الولايات المتحدة باحتكار التوصيل الممتاز للبريد، ويبدو هذا جليًّا.

ثمة درسان أساسيان مستفادان من هذه القصة: الأول: أنه لا ينبغي للحكومة أن تُقدم وحدها إحدى الخدمات أو السلع إلا إذا كان هناك سبب قهري يؤكد فشل القطاع الخاص في القيام بهذا الدور، وهذا يفسح المجال للحكومة أن تعمل في مجالات مثل الصحة

العامة، والدفاع عن البلاد. ومع نقدي اللاذع لإدارة المرور، يجب أن أعترف أن استخراج رُخَص القيادة يجب أن يظل حِكرًا في قبضة الحكومة. فالمنافسة بين الشركات الخاصة التي تستخرج التراخيص لن تقتصر على الأسعار وجودة الخدمة فحسب؛ بل سيصبح لديهم دافع قوي لجذب الزبائن ولو باستخراج التراخيص لغير المؤهلين.

ويوضح هذا الكثير من الأعمال التي لا يجب على الحكومة القيام بها، ومن ضمنها توصيل البريد. ففي القرن الماضي، كان للحكومة أسباب منطقية تجعلها تتدخل في عمل توصيل البريد؛ فقد كانت مصلحة بريد الولايات المتحدة تساعد المناطق المفتقرة للتنمية عن طريق توصيلها البريد لتلك المناطق بأسعار مُدعَّمة (نظرًا لأن تكلفة توصيل البريد للمناطق النائية أكثر من تكلفة توصيله داخل المدينة، ولكن بنفس سعر طابع البريد). كما كانت التقنية مختلفة أيضًا، فلم يكن أمرًا واردًا عام ١٨٢٠م أن تقوم أكثر من شركة خاصة بالاستثمارات الهائلة الضرورية لبناء نظام يُمكِّن من توصيل البريد إلى أي مكان بالعالم. (وليس الاحتكار الخاص أفضل من ذلك - وربما يكون أسوأ - من الاحتكار الحكومي)، ولكن الزمن قد تغير. فقد أثبتت شركتا فيديكس FedEx ويو بي إس UPS لتوصيل البريد أن الشركات الخاصة قادرة تمامًا على إنشاء بنية أساسية عالمية لتوصيل البريد.

هل توجد تكلفة اقتصادية ضخمة مُصاحبة لخدمة البريد العادية؟ ربما لا، ولكن تخيل كيف سيصبح حال القطاعات الاقتصادية المهمة الأخرى إذا تحكمت فيها مصلحة البريد الأمريكية. في بعض الدول تدير الحكومة مصانع الصلب، ومناجم الفحم، والبنوك، والفنادق، وخطوط الطيران، ولذا تضيع كل الفوائد الناجمة عن المنافسة ويتضرر المواطنون. (الغذاء أم الفكر: يُعد التعليم الحكومي بالولايات المتحدة واحدًا من أكبر الاحتكارات التي لا تزال في قبضة الحكومة).

وثمة مغزى آخر أكثر عمقًا، حتى إذا كان للحكومة أدوار مهمة تقوم بها، مثل بناء الطرق والجسور، فهذا لا يعني أنها لا بد أن تقوم بالعمل بنفسها، فليس بالضرورة أن يصب موظفو الحكومة الأسمنت بأنفسهم في مواقع البناء. ولكن يُمكن للحكومة أن تخطط وتمول بناء طريق سريع جديد، ثم تدعو الشركات الخاصة للمزايدة على القيام بالعمل، وإذا انطوت عملية المزايدة على منافسة (وهو احتمال كبير في كثير من الأحيان)،

ستحصل الشركة التي بإمكانها القيام بالعمل بأقل تكلفة على المشروع. باختصار، سوف تُقَدَّم السلعة العامة بطريقة تحصد جميع فوائد السوق.

وقد أخذت وكالة المخابرات المركزية CIA على عاتقها هذا المبدأ للعمل به، فهي تحتاج أن تُصبح رائدة في مجال التكنولوجيا، ومع هذا لا يمكنها أن تقدم لموظفيها نفس الحوافز التي يُقدمها القطاع الخاص لتشجيع روح الابتكار. فإذا قدم أحد موظفي وكالة المخابرات المركزية ابتكارًا علميًّا مذهلًا، لن يجني من ورائه مئات الملايين من الدولارات في أقل من عام مثلما قد يحدث في شركات وادي السيليكون. لذلك قررت وكالة المخابرات المركزية أن يعمل القطاع الخاص لخدمة أهدافها الخاصة.[١] ففي عام ١٩٩٩م، استخدمت وكالة المخابرات المركزية المال الذي خصصه لها الكونجرس، وغامرت به في السوق، وافتتحت شركة خاصة بها وأسمتها إن كيو إت In-Q-It، و(تشير حرف Q إلى خبير التكنولوجيا الذي يصنع الآلات لجيمس بوند في أفلامه). ويشرح أحد التنفيذيين بشركة إن كيو إت أن الغرض من المخاطرة كان «لتحصل الوكالة على تكنولوجيا المعلومات بطريقة أسرع من الإجراءات الحكومية التقليدية». ومثل أية شركة تغامر برأس مالها، تستثمر شركة إن كيو إت الأموال من خلال تمويل الشركات الصغيرة ذات المستقبل التكنولوجي الواعد، وتجني الأرباح من وراء ذلك ـ وربما الكثير من الأرباح ـ إذا حققت تلك التقنيات رواجًا تجاريًّا. وفي نفس الوقت تحتفظ وكالة المخابرات المركزية بحقها في استخدام أية تقنية جديدة لها فائدة استخباراتية. فقد تطور إحدى شركات وادي السيليكون ـ بتمويل من إن كيو إت ـ طريقة أفضل لتشفير البيانات على الإنترنت، الأمر الذي ستتهافت عليه شركات التجارة الإلكترونية. ولذا ، ستحصل وكالة المخابرات المركزية على طريقة أفضل لحماية المعلومات التي ترسلها لواشنطن، والتي يجمعها عملاؤها السريون في كل مكان بالعالم.

وفي القطاع الخاص، تخبرنا الأسواق أين ننفق مواردنا. أذكر أنني كنت جالسًا ذات مرة وسط مدرج بإحدى مباريات فريق شيكاغو وايت سوكس Chicago White Sox للبيسبول عندما رأيت بائعًا يمر بين المنصات مرتديًا ما بدا أنه مثل آلة لتوزيع مشروب المارجريتا، فقد مكَّنت تلك الأداة التكنولوجية البائعَ من صنع المارجريتا المثلجة في المدرجات، عن

طريق مزج المكونات في جهازه الذي يشبه حقيبة الظهر، ثم يصب المشروب من خلال صنبور صغير إلى الكوب البلاستيكي مباشرة، فالفائدة الاجتماعية الجلية من هذا الابتكار التكنولوجي هي أنه سيصبح بإمكان مشجعي البيسبول الآن التمتع بمشروب المارجريتا، بدلًا من الجعة فقط، دون مغادرة مقاعدهم. وأظن أن هناك بعض الأفراد ذوي العقول الهندسية اللامعة ـ وهم أحد الموارد النادرة ـ كرسوا الوقت والجهد لابتكار تلك الآلة لتوزيع المارجريتا، ويعني هذا أنهم لم يبذلوا الوقت في البحث عن مصدر نظيف من مصادر الطاقة، أو البحث عن طريقة أفضل لتوصيل الغذاء للأطفال المفتقرين للتغذية السليمة في أفريقيا، فهل يحتاج العالم إلى آلة توزيع الماجريتا؟ لا، هل كان من الممكن أن نستخدم العقول الهندسية التي صنعت تلك الآلة في غرض أكثر إفادة للمجتمع؟ «نعم، ولكن هذا رأيي، فأنا لا أتحكم في العالم من حولي»، وهذه نقطة مهمة.

وعندما تتحكم الحكومة في بعض عناصر الاقتصاد، يقوم الحُكام من ذوي الحكم المطلق أو البيروقراطيون أو السياسيون بتوزيع الموارد النادرة بدلًا من السوق. فقد كانت مصانع الصلب العملاقة في الاتحاد السوفييتي السابق تنتج أطنان الصلب بصورة متزايدة، في حين أن المواطن العادي لم يكن بإمكانه شراء الصابون أو السجائر. ولذلك لا يفاجئنا بعد ذلك أن الاتحاد السوفييتي كان أول من أطلق صاروخًا يدور حول الأرض (تمامًا مثلما هو واضح أن الاتحاد السوفييتي لن يقوم مطلقًا بابتكار آلة لتوزيع المارجريتا). وذلك لأن الحكومة ببساطة تعطي الأولوية لإنفاق الموارد على أبحاث الفضاء، حتى إذا كانت تلك الموارد ستوفر للشعب الخضروات الطازجة أو الجوارب القطنية. وعندما اتخذ هؤلاء الحكام بعض القرارات الخاصة بتوزيع الموارد كانت قرارات مأساوية. على سبيل المثال، لم يهتم مسئولو التخطيط المركزي السوفيتييون بتحديد النسل باعتباره أولوية اقتصادية، فكان من الممكن أن توفر الحكومة السوفييتية وسائل منع الحمل لكل السيدات؛ فالدولة القادرة على بناء الصواريخ الباليستية عابرة القارات قادرة على إنتاج حبوب منع الحمل، أو على الأقل إنتاج عازل طبي. ولكن لم تكن وسائل منع الحمل واردة على قائمة أعمال مسئولي التخطيط المركزي ليوجهوا موارد الدولة لصناعتها، تاركين بذلك الإجهاض الطريقة الوحيدة لتنظيم الأسرة، فأثناء فترة الشيوعية كان هناك حالتان إجهاض مقابل

كل حالة ولادة. ومنذ انهيار الاتحاد السوفييتي، سادت على نطاق واسع وسائل منع الحمل المستوردة من الغرب، وانخفض معدل الإجهاض إلى النصف.

وحتى في الدول الديمقراطية، ينفق السياسيون الموارد في مواضع غريبة للغاية. قمت حديثًا بإجراء حديث مع أحد خبراء التكنولوجيا عن خطط الحكومة لبناء جهاز مسرعات الجسيمات في أوائل التسعينيات (يعد هذا أحد الأمثلة على الأبحاث العلمية المهمة). فصناعة مثل هذا الجهاز ستؤدي لتوفير الوظائف كما سيحصل المكان الذي يصنع فيه الجهاز على تمويل فيدرالي. أما المكانان المرشحان لتنفيذ ذلك المشروع كانا شمال ولاية إلينوي، وأحد المناطق في ولاية تكساس. ووفقًا لحديث الشخص الذي أجريت معه الحوار فإن ولاية إلينوي كانت أفضل الموقعين لأن بها بالفعل جهاز مسرع الجسيمات، بالإضافة إلى معمل فيدرالي كبير. وهي بذلك يوجد بها عدة أنواع من البنية الأساسية العلمية التي لم يكن هناك حاجة لبذل المزيد من الجهد لصناعة مثلها. ومع ذلك، فقد اختيرت ولاية تكساس لتنفيذ المشروع. وسألته: «لماذا؟» حينها نظر لي وكأنني أحمق وجاوبني: «لأن جورج بوش كان الرئيس»، وكأنه لم يكن هناك سبب آخر لاختيار تكساس لتنفيذ المشروع. وفي نهاية الأمر، أنفقت الحكومة على المشروع نحو مليار دولار، ثم تركته.

أما القطاع الخاص، فهو يوزع الموارد فيما سيجلب أعلى ربح، بعكس الحكومة التي توزع الموارد وفقًا للعملية السياسية. (تخيل عنوانًا رئيسيًّا في الصفحة الأولى من جريدة «وول ستريت جورنال» يقول: «الصناعات التي دعمت حكومة بوش تطالب الآن بعوائد الاستثمار.»[٢]) وأحيانًا تكون هذه عملية ضرورية ولكنها تتم بطريقة غير مثالية؛ فيجري بناء القواعد العسكرية أو إغلاقها وفقًا لما يريده أعضاء لجنة القوات المسلحة التابعة لمجلس الشيوخ بدلًا من الاحتياجات العسكرية للدولة، فوجود قوات مسلحة تابعة للقطاع الخاص ليس اختيارًا واردًا، لذا فهذا هو أفضل ما نتوقعه من الحكومة. ولكن كلما قلّ تدخل العملية السياسية في الاقتصاد، كان ذلك أفضل، إذ لا ينبغي أن يكون القرار في أيدي كبار السياسيين، فيحددون من يحصل على اعتماد مصرفي ومن لا يحصل. ومع ذلك، فهذا بالضبط ما يحدث في الدول ذات الحكم المطلق مثل الصين، وبعض الدول الديمقراطية مثل إندونيسيا التي يمارس فيها السياسيون «الرأسمالية القائمة على المحسوبية». فلا تموّل

المشروعات التي يمكنها أن تدر أرباحًا وفيرة، وتحصل أعمال المقاولات الخاصة بشقيق زوجة الرئيس على تمويل حكومي سخي. ويخسر المستهلكون في هذه الحالة على مستويين:

الأول: عندما تُهْدَر أموالهم التي دفعوها كضرائب حيث تخفق مشروعات كان ينبغي ألا تُمَوَّل في المقام الأول (أو عندما يحتاج الجهاز المصرفي بأكمله إلى تغيير لأنه مُلِئ بالقروض الفاسدة التي تُسَهّل من قبل مسئولين سياسيين).

والمستوى الثاني: أن الاقتصاد لا ينمو بالسرعة أو بالكفاءة التي يجب أن يكون عليها؛ لأن الاعتماد المصرفي (وهو مورد محدود) يوجه بعيدا عن المشاريع المهمة، فلا تُبنى مصانع سيارات، ولا يحصل الطلاب على قروض، ولا يحصل التجار على تمويل لأعمالهم، ولذا تهدر الموارد، ولا يحقق الاقتصاد الغرض الأساسي منه.

ولا يجب على الحكومة أن تتطفل على الاقتصاد بإدارتها لمصانع الصلب أو تحكمها في القروض المصرفية، بل يجب أن تتدخل الحكومة بطريقة أكثر حنكة عن طريق سن القوانين. إن سبب تحرك الأسواق هو تدفق الموارد إلى ما يحقق أعلى عائد منها. ويتعارض سن الحكومة للقوانين مع هذه العملية. ففي العالم الذي ترسمه كتب الاقتصاد، يعبر التجار الطريق لجني مزيد من الأرباح، أما في دنيا الواقع، سيقف مسئولو الحكومة في الطريق للمطالبة برسم مرور، وربما سيغلقون الطريق بالكامل، وقد يتعين على الشركات التجارية الحصول على ترخيص لعبور الطريق، أو تقوم وزارة النقل بقياس الملوثات بالغازات المنبعثة من سياراتهم، أو أن تثبت لمكتب الهجرة أن العمال العابرين الطريق مواطنون أمريكيون. قد تجعلنا بعض تلك القوانين أفضل حالا، فمن الجيد أن يكون لدينا مسئولون حكوميون يغلقون الطريق عندما يحاول أحد «التجار» أن يعبر الطريق وبحوزته سبع كيلو جرامات من الكوكايين. ولكن لكل قانون من هؤلاء تكلفة تقع على عاتق المواطنين بشكل أو بآخر.

يوضح ميلتون فريدمان Milton Friedman ـ وهو كاتب محبوب وأكثر المتحدثين دقة عن ضرورة تقليل تدخل الحكومات في الأنشطة الاقتصادية (كما أنه أكثر حنكة من كثير من الكُتاب المحتكرين كتابة المقالات الرئيسية هذه الأيام مدعين أنه قد أورثهم عباءته الأدبية) ـ تلك النقطة في كتابه «الرأسمالية والحرية» Capitalism and Freedom

أثناء سرده إحدى التعاملات التي جرت بين رجل اقتصاد وأحد ممثلي رابطة المحامين الأمريكيين في اجتماع ضخم للمحامين،[٣] كان الخبير الاقتصادي يحاول التأكيد على ضرورة تقليل القيود على إجراءات التحاق المحامين الجدد بالرابطة، كما أكد أن السماح لمزيد من المحامين بمزاولة المهنة ممن قد لا يكونون أكثر مهارة سيقلل من تكلفة الحصول على خدمات قانونية، فهناك بعض الإجراءات القانونية مثل الوصايا التي يتركها الأفراد لعائلاتهم، أو إتمام بعض الصفقات العقارية، لا تحتاج الاستعانة بخدمات جهابذة القانون الدستوري، وضرب على ذلك مثلا، هو أنه من السخيف أن تطلب الحكومة أن يمتلك كل المواطنين سيارات على نفس مستوى جودة سيارات الكاديلاك. وعندها، نهض أحد المحامين قائلًا: «الدولة لا تدفع إلا لمحامي الكاديلاك!»

في الواقع، إن اللجوء إلى «محامي الكاديلاك» يفقدنا كل ما يطمح أن يُعلِّمَنا إياه علم الاقتصاد عن سياسة الاستبدال، ففي عالم ليس به سوى سيارات الكاديلاك، لن يتمكن معظم الناس من تحمل تكلفة أية وسيلة للنقل على الإطلاق، وفي هذه الحالة ليس عيبا أن يمتلك المواطنون سيارات الدودج نيون Dodge Neon.

وتعد أعمال الشغب التي قام بها المدنيون حديثًا في مدينة دلهي بالهند مثالا بارزا لمدى أثر فرض القوانين على الاقتصاد.[٤] إن مدينة دلهي واحدة من أكثر المدن تلوثا في العالم، وفيها خرج آلاف السكان إلى الشوارع في مظاهرة عنيفة بعد أن فرضت المحكمة الهندية العليا قرارا هاما للحد من التلوث الصناعي بالمنطقة. تصف جريدة «النيويورك تايمز» الحادث فتقول: «كان الغوغاء يشعلون النار في الحافلات، ويقذفون الحجارة، ويغلقون الطرق الرئيسية.» أمّا المفاجأة هي أن «المتظاهرين كانوا يدافعون عن المتسببين في التلوث»، فقد اعتبرت المحكمة العليا مدينة دلهي لا تحترم القانون لأنها فشلت في إغلاق تسعين ألفا من الورش الملوثة للمنطقة. تضم تلك الورش نحو مليون عامل ممن سيشردون. أما عنوان الخبر «اختيار قاسٍ في نيودلهي: الوظائف أم البيئة الآمنة» فينطوي على نوع من سياسة الاستبدال.

وماذا عن الدي دي تي DDT، وهو أحد أكثر المواد الكيميائية التي تسبب الضرر التي يطلقها الإنسان في البيئة؟ إن الدي دي تي هو «أحد الملوثات العضوية الدائمة» الذي

يدخل في السلسلة الغذائية بأكملها ويحدث بها الدمار، فهل يجب منع استخدام ذلك المبيد الحشري الضار من على ظهر الكوكب؟ نشرت مجلة «ذا إيكونوميست» مناقشة مقنعة تفيد أنه لا يجب منع استخدام ذلك المبيد،[٥] فقد سببت الملاريا الخراب لكثير من دول العالم النامي؛ حيث يعاني نحو ٣٠٠ مليون شخصٍ من هذا المرض، ويموت أكثر من مليون شخصٍ سنويا. (ليست الملاريا بالطبع أحد الأمراض التي تشكل خطرًا علينا نحن في العالم المتقدم، فقد أُبيدت من أمريكا الشمالية وأوروبا منذ خمسين عامًا). ويُقدِّر جيفري ساكس Jeffrey Sachs ـ أستاذ الاقتصاد بجامعة هارفارد ـ أن مظاهر الحياة في أفريقيا ما وراء الصحراء كانت ستتضاعف بمقدار الثلث إذا كانت الملاريا قد أُبيدت عام ١٩٦٥م. والآن نعود لحديثنا عن الدي دي تي، وهو واحد من أكثر الطرق فاعلية في الحد من حشرات البعوض التي تسهم في انتشار الملاريا، أمّا ثاني أفضل البدائل ليس فقط أقل فاعلية، ولكنه أكثر تكلفة بمقدار أربعة أضعاف. فهل تبرر الفوائد الصحية للدي دي تي التكلفة البيئية له؟ ربما نعم. أما نحن، فيجب علينا عدم اتباع الرأي القائم على العفوية بصورة تتجاهل الحقائق المهمة، والقائل بضرورة منع استخدام أي مادة كيميائية تسبب الضرر للبيئة.

وفي الواقع، ليست كل أنظمة فرض القوانين متشابهة، وليس السؤال المناسب دائمًا هو: هل ينبغي للحكومة أن تتدخل في الاقتصاد أم لا؛ ولكن القضية الأهم قد تكون عن كيفية تشكيل نظام سن القوانين. يقضي جاري بيكر ـ أستاذ الاقتصاد بجامعة شيكاغو، والحائز جائزة نوبل ـ عطلاته الصيفية في شبه جزيرة كيب كود Cape Cod، فهو يحب سمك القاروس المخطط بشدة ويتناوله بكميات كبيرة[٦]، ونظرًا لأن مخزون ذلك النوع من السمك يقل باستمرار من المحيط، فقد فرضت الحكومة حدًّا أقصى يُسمح به سنويًّا لإجمالي حجم الصيد التجاري لسمك القاروس، ولم تمثل هذه مشكلة للسيد بيكر؛ فهو يريد هو الآخر أن يظل يتمتع بوجبة سمك القاروس حتى بعد عشر سنوات من الآن.

وفي المقابل، قام بطرح القضية في عموده الذي يكتب فيه بانتظام لمجلة «بيزينيس ويك» Business Week عن الأسلوب الذي تبنته الحكومة في وضع حد أقصى من إجمالي حجم الصيد. كما فرضت الحكومة حصصًا إجمالية على كمية أسماك القاروس التي

تصاد كل موسم، يقول السيد بيكر: «للأسف، إن هذه طريقة غير مُجدية للتحكم في حجم الصيد؛ لأنها تحث كل قارب على صيد أكبر كمية ممكنة من الأسماك في بداية الموسم قبل أن تقوم القوارب الأخرى بصيد كميات أخرى، حتى تنتهي الحصة الإجمالية المخصصة لهم جميعًا»، فالجميع خاسرون من تلك العملية؛ حيث يبيع الصيادون أسماكهم بسعر منخفض ويغرقون به الأسواق في بداية الموسم؛ ثم لا يتمكن المستهلكون من الحصول على سمكة قاروس واحدة بعد انتهاء الحصة الإجمالية. ولهذا غيرت ولاية ماسشوستس من هذا النظام عن طريق تقسيم حصة أسماك القاروس على الصيادين ليحصل كل منهم على نصيب محدد خاص به؛ وظل إجمالي حجم الصيد محدودًا، ولكن صار بإمكان كل صياد أن ينتهي من صيد حصته في أي وقت طوال الموسم.

إن مفتاح التفكير - كعالم اقتصاد - يكمن في التعرف على سياسات الاستبدال ذات العلاقة المتأصلة بالأسواق. قد يعطل فرض القوانين من حركة رأس المال وحركة العمل، ويرفع تكلفة السلع والخدمات، ويثبط روح الابتكار، كما أن عدم فرض القوانين قد يخل بالاقتصاد (مثل ترك حشرات البعوض وعدم إبادتها). «وهذا هو نظام فرض القوانين من منطلق حُسن النية»، والأسوأ من ذلك، أنه قد يصبح فرض القوانين أداة فعالة لخدمة المصالح الخاصة، كما تستخدم بعض الشركات النظام السياسي لتحقيق المنفعة لها. فإذا كنت لا تستطيع هزيمة منافسيك، فلماذا لا تجعل الحكومة تكبل نشاطهم من أجلك؟ فقد حصل جورج ستيجلر George Stigler أستاذ الاقتصاد بجامعة شيكاغو على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ١٩٨٢م على ملاحظته الصائبة والتي دعمها بالأدلة، وهي أن الشركات والمؤسسات المهنية تسعى دائمًا لتفرض الحكومة القوانين باعتبارها وسيلة مفيدة لخدمة مصالحها الشخصية.

وضع في اعتبارك حملة سَن القوانين الأخيرة في ولاية إلينوي. فهناك ضغط على الهيئة التشريعية بالولاية كي تفرض شروطًا صارمة يجب توافرها في من يحصل على ترخيص مزاولة مهنة تجميل الأظافر. فهل هذه الحملة الجماعية للتأثير على الهيئة التشريعية أُثيرت من قِبَل زبائن وقعوا ضحايا لصالونات التجميل التي أصبحت وكرًا للمنحرفين على نحو بغيض؟ (لك أن تتخيل أصحاب تلك الصالونات يترنحون في ألم،

وهم في طريقهم لتنفيذ حكم الإعدام على تجارتهم). في الواقع، ليس هذا هو السبب، فقد جرى التأثير على الهيئة التشريعية بوساطة اتحاد مراكز التجميل بولاية إلينوي، نيابة عن منشآتها من الفنادق والصالونات التي لا ترغب في أن تنافسها تلك الأعداد الكبيرة من المهاجرين المبتدئين في هذا المجال. فقد ازداد عدد صالونات تجميل الأظافر بنسبة ٢٣ بالمائة في عام واحد في أواخر التسعينيات. وكانت الصالونات التي تقدم الخصومات هي السبب في هذه الزيادة، فقد كان تجميل الأظافر في تلك الصالونات يكلف مبلغًا زهيدًا يبلغ ٦ دولارات، وكانت تبلغ تكلفته ٢٥ دولارًا في الصالونات ذات الخدمة الكاملة. إن فرض شروط أكثر صرامة في مَن يحصل على ترخيص لمزاولة تلك المهنة - التي لا تنطبق على كثير ممن يقدمون تلك الخدمة من الموجودين بالفعل - سوف يحد من تلك المنافسة القوية لأن افتتاح صالون جديد سيصبح أكثر تكلفة من ذي قبل.

ويشير ميلتون فريدمان أن نفس تلك العملية قد حدثت في الثلاثينيات على نطاق أوسع، فبعد أن تولى هتلر الحكم عام ١٩٣٣م، هرب الكثير من المهنيين من ألمانيا والنمسا إلى الولايات المتحدة، وتم فرض بعض الشروط التي يجب توافرها في أصحاب المِهن مثل: «حُسن المواطنة»، واختبارات اللغة، وهي أمور ذات صلة هامشية بجودة الخدمة التي يقدمها هؤلاء المهنيون. كما يُشير فريدمان إلى أن عدد الأطباء الأجانب المُدرّبين الحاصلين على ترخيص مزاولة المهنة في الولايات المتحدة في الخمس سنوات التالية لعام ١٩٣٣م هو نفس عددهم في الخمس سنوات السابقة لنفس العام. لم يكن الرقم ليصبح كذلك إذا كانت شروط الحصول على ترخيص مزاولة المهنة قد وُضِعَت لاستثناء الأطباء غير المؤهلين، وليس للحد من عدد الأطباء الأجانب.

ومقارنة بالمقاييس العالمية، تتمتع الولايات المتحدة باقتصاد تنظمه القوانين بطريقة نسبية (ولكن حاول طرح ذلك المنطق في أحد اجتماعات الغرفة التجارية). إن إحدى المفارقات المحزنة هي فشل الحكومات في العالم النامي في كثير من مهماتها الأساسية، مثل تحديد حقوق الملكية، وتنفيذ القوانين، وتنخرط في سن الأنواع الأخرى من القوانين الصارمة. ونظريًّا، قد تحمي تلك القوانين الصارمة المستهلكين من الوقوع ضحايا للغش، أو قد تؤدي إلى تحسين الصحة العامة، أو حماية البيئة. ومن ناحية أخرى، يتساءل رجال

الاقتصاد عمّا إذا كان هذا النوع من القوانين ليس بمنزلة «يد مُساعِدة» للمجتمع أكثر من كونه «يدًا انتهازية» تتمثل في البيروقراطيين الفاسدين الذين تزداد فرص ابتزازهم للرشوة خلال عمليات استخراج التراخيص الحكومية المطلوبة لمزاولة أي نشاط.

عُنِيَت مجموعة من الخبراء بدراسة قضية «اليد المُساعِدة» مقابل «اليد الانتهازية»، من خلال البحث في الإجراءات والتكاليف والعوائق المتوقعة المصاحبة لبدء أي نشاط تجاري في خمسة وسبعين دولة مختلفة[٧]، إذ يتطلب تسجيل واستخراج ترخيص نشاط تجاري في كندا القيام بإجراءين فقط، في مقابل عشرين إجراء في بوليفيا، والوقت المستغرق للحصول على ترخيص قانوني لافتتاح نشاط تجاري جديد يتراوح بين يومين في كندا أيضًا، وستة أشهر في موزمبيق. إن تكلفة تجاوز تلك العراقيل الحكومية التي تختلف من بلد لأخرى تتراوح بين ٠,٤ بالمائة من إجمالي الناتج المحلي للفرد في نيوزلندا، و٢٦٠ بالمائة من إجمالي الناتج المحلي للفرد في بوليفيا. وكشفت الدراسة أنه في دول فقيرة مثل فيتنام، وموزمبيق، ومصر، وبوليفيا يدفع التاجر مبلغًا مساويًا لأضعاف دخله السنوي (بخلاف الرشاوي وتكلفة الفرصة البديلة الناجمة عن ضياع الوقت) فقط ليحصل على ترخيص مزاولة أحد الأنشطة التجارية.

إذًا هل حماية المستهلك في دول مثل موزمبيق أكثر منها في كندا أو نيوزلندا؟ لا، فقد وجد الباحثون أن معدلات التطابق مع مواصفات الجودة العالمية تقل في الدول المفرطة في فرض القوانين. في غضون ذلك، لا تفرض تلك الحكومات القوانين التي تحد من التلوث ولا تلك التي ترفع من مستويات الصحة العامة، كما أن القوانين الزائدة عن الحد تدفع التجار للجوء إلى الاقتصاد الخفي، أو اقتصاد الظل، الذي تنعدم فيه القوانين تمامًا. فمن الصعب للغاية أن تبدأ في مزاولة نشاط تجاري في دول يبلغ فيها الفساد أقصاه، حيث قد تكون القوانين الزائدة عن الحد مصدر دخل للبيروقراطيين الذين يفرضونها.

ودعنا نتخلَّ عن النظرة الناقدة للحظات ونَعُدْ إلى فكرة أن الحكومة قادرة على فعل الكثير من الأشياء الطيبة. وحتى عندما تقوم الحكومة بالأعمال التي يُفترض نظريًّا أن تقوم بها، فإن الإنفاق الحكومي يجب أن تُمَوَّل من خلال الضرائب التي من شأنها أن تفرض تكلفة

على الاقتصاد. وينشأ هذا «العبء المالي»، كما يطلق عليه بورتون مالكيل Burton Malkiel، من أمرين: أولًا: الضرائب تقتطع منا الأموال، الأمر الذي يقلل بالضرورة من قوتنا الشرائية، ومن ثَمَّ يقلل من منفعتنا، صحيح أن الحكومة تخلق فرص عمل من جراء إنفاقها مليارات الدولارات على صناعة الطائرات المقاتلة، ولكننا ندفع لصناعة تلك الطائرات الأموال المستقطعة من رواتبنا، وهذا يعني أننا نقلل من شرائنا لأجهزة التلفاز، ونقلل من تبرعاتنا للجهات الخيرية، ونحصل على عطلات أقل، ولذا لا تخلق الحكومة بالضرورة فرص عمل جديدة، ولكنها قد تكون ببساطة تنعش فرص العمل الموجودة بالفعل، أو على العكس قد تدمرها. فالتأثير الناجم عن فرض الضرائب أقل وضوحًا من التأثير الناجم عن تأسيس مصنع جديد للأسلحة الدفاعية الذي يسعد فيه العاملون بإنتاج الطائرات الحربية اللامعة. (عندما نتناول الاقتصاد الكلي فيما بعد، سنتطرق للنظرية الكينزية التي تفيد أن الحكومة تستطيع أن تزيد من النمو الاقتصادي عن طريق إنعاش الاقتصاد خلال فترات تعثره).

والأمر الثاني، والأكثر عمقًا: هو أن فرض الضرائب يجعل الأفراد يغيرون من سلوكياتهم بطريقة تضر المجتمع، دون أن يعود ذلك - بالضرورة - على الحكومة بأي عائد. والضريبة على الدخل أحد الأمثلة على ذلك، فقد ترتفع لتصل إلى ٥٠ سنتًا على كل دولار تكسبه خلال الفترة التي تتم فيها جدولة كل الضرائب الفيدرالية الخاصة بالولاية التي تتبعها. ولهذا، فإن بعض الأفراد ممن يفضلون العمل فقط، إذا احتفظوا بكل دولار يكسبونه قد يقررون ترك القوة العاملة عندما يرتفع معدل الضريبة الحدية إلى ٥٠ بالمائة. «وجميع الأطراف في تلك الحالة خاسرون». فسوف يتوقف عن العمل من يضع العمل في قائمة مفضلاته (أو قد لا يكون العمل في المقام الأول)، ولن تجني الحكومة أي عائد.

وكما أوضحنا في الفصل الثاني، يشير علم الاقتصاد إلى ذلك النوع من اللافاعلية المصاحبة لنظام فرض الضرائب بعبارة «الخسارة القصوى». أي أنها ستلحق بك الضرر دون أن تسبب النفع لأي فرد. تخيل أن أحد اللصوص بالسطو على منزلك وسرقة بعض ممتلكاتك الخاصة، وخلال اندفاعه هاربا ومعه الكثير من النقود، أخذ معه أيضًا ألبوم صور العائلة الثمين. فليس هناك خسارة قصوى بالنسبة للأموال النقدية المسروقة؛ فكل

دولار سرقه منك سيعود عليه بالنفع من قيمته الكاملة. (وبصورة خاطئة، يعتبر علماؤنا الفاقدون المسئولية الأخلاقية أن هذا السطو مجرد عملية انتقال للثروة). ومن ناحية أخرى، يُعد ألبوم الصور المسروق مثالا على «الخسارة القصوى»، فهو لا يعني شيئًا للص الذي سيلقيه في صفيحة القمامة بمجرد أن ينظر فيما قام بسرقته، ومع ذلك، فهي خسارة فادحة بالنسبة لك. إن أي نوع من فرض الضرائب الذي يثبط النشاط المثمر يتسبب في نوع من أنواع الخسارة القصوى.

قد تثبط الضرائب من حجم الاستثمار أيضًا، فقد يُقبل التاجر على النشاط الاستثماري القائم على المخاطرة إذا كان العائد المتوقع يصل إلى ١٠٠ مليون دولار، لكنه لن يقبل على هذا النوع من النشاط إذا كان العائد المتوقع سيقل بسبب الضرائب ليصل إلى ٦٠ مليون دولار فقط. فمثلا قد تسعى إحدى الفتيات للحصول على شهادة جامعية؛ لأن ذلك سيزيد من دخلها بنسبة تقدر بحوالي ١٠ بالمائة، ولكن نفس هذا النوع من الاستثمار، المكلف من ناحية مصاريف التعليم وتكلفة الوقت، قد لا يغدو جديرا بالاهتمام إذا ارتفعت الضريبة على الدخل فيما بعد - إذا فكرت تلك الفتاة فيما سيتم استقطاعه من راتبها - بنسبة ٥ بالمائة فقط. (عندما حصل أخي الصغير على أول راتب له، جاء إلى المنزل، وفتح المظروف، ثم صاح: «ما تلك الضريبة اللعينة الخاصة بقانون مساهمات التأمين الفيدرالية FICA؟»). أو تخيل عائلة قامت بتوفير ١,٠٠٠ دولار وتختار بين شراء تلفاز ذي شاشة كبيرة، أو ادخار المبلغ في صندوق استثماري. ولكل من هذين الاختيارين تأثير مختلف على الاقتصاد بشكل عميق على المدى البعيد، فاختيارهم للصندوق الاستثماري سيوفر رأس المال للشركات لبناء المصانع، والقيام بأبحاث، وتدريب العاملين، فتلك الاستثمارات تعادل التعليم الجامعي ولكن على نطاق أوسع، فهي تجعلنا أكثر إنتاجا على المدى البعيد، ومن ثَمَّ تجعلنا أكثر ثراءً. أما شراء التلفاز، الذي يعد استهلاكًا لحظيًّا، فهو اليوم يجعلنا سعداء، ولكن لا يساعدنا كي نصبح أكثر ثراءً غدًا.

صحيح إذا أنفقت المال على شراء التلفاز سوف تساعد العمال في مصنع إنتاج التليفزيونات على الاحتفاظ بوظائفهم، ولكن استثمار نفس المبلغ من المال سوف يخلق فرص عمل لبعض الأفراد في مكان آخر مثل العلماء في أحد المعامل أو عمال أحد مواقع

البناء، كما سيجعلنا ذلك أكثر ثراءً على المدى البعيد. فقط، فكر في التعليم الجامعي، فإرسال الطلاب للدراسة الجامعية يوفر فرص العمل لأساتذة الجامعة، وإنفاق نفس المبلغ من المال لشراء سيارات رياضية فارهة لخريجي المدارس الثانوية يوفر فرص عمل لعمال صناعة السيارات، ولكن الفرق الحاسم بين هذين الاختيارين هو أن التعليم الجامعي يجعل الشباب أكثر إنتاجية لبقية حياتهم، أما السيارات الرياضية، فلا تجعلهم كذلك. ولذا يعد التعليم الجامعي أحد أنواع الاستثمار، وشراء سيارة رياضية أحد أنواع الاستهلاك، (مع أن شراء سيارة للذهاب للعمل أو لمزاولة نشاط تجاري يمكن اعتباره أحد أنواع الاستثمار).

والآن نعود للعائلة التي وفرت ١,٠٠٠ دولار؛ ما الذي سيفعلونه بهذا المبلغ؟ سيعتمد قرارهم على صافي العائد، بعد خصم الضرائب، الذي تتوقع العائلة أن تكسبه عن طريق الاستثمار بدلاً من إنفاق المبلغ. فكلما ارتفعت الضريبة، مثل الضريبة على الربح الرأسمالي، قل العائد من الاستثمار، ومن ثَمَّ يزداد الميل نحو شراء التلفاز.

تُثَبِّط الضرائب كُلًّا من العمل وحجم الاستثمار، ويؤكد الكثير من رجال الاقتصاد أن خفض الضرائب، وتقليل القوانين المفروضة سيؤدي إلى إطلاق قوى أكثر إنتاجية في الاقتصاد. وهذا صحيح. كما يؤكد أكثر المعنيين بآليات العرض حماسًا أن خفض الضرائب يرفع بالفعل من حجم العائد الذي تجمعه الحكومة؛ لأن هذا يدفعنا لنعمل بجدية أكبر، ولنحصل على دخول أعلى، وسينتهي بنا الأمر بدفعنا ضرائب أكثر حتى مع انخفاض معدلات الضرائب. وتلك هي الفكرة وراء منحنى لافر Laffer curve الذي يُشكل الأساس الفكري للتخفيض الضريبي الضخم، الذي تم في عهد الرئيس ريجان. وضع أستاذ الاقتصاد أرثر لافر Arthur Laffer نظريته عام ١٩٧٤م، التي تفيد أن المعدلات الضريبية العالية تثبط أنماطًا عديدة من العمل والاستثمار، في حين يجني التخفيض الضريبي عائدًا أكبر – وليس أقل – للحكومة. (صنع لافر رسمًا تخطيطيًّا مبدئيًّا لتلك الفكرة على منشفة بأحد المطاعم أثناء تناوله العشاء مع مجموعة من الصحفيين والسياسيين. ومن مفارقات الحياة اللاذعة أن تلك المنشفة كانت تخصّ ديك تشيني Dick Cheney).[٨] وهذه النظرية صحيحة عندما تصل المعدلات الضريبية إلى مستوى معين. فإذا كانت الضريبة على دخل الفرد ٩٥ بالمائة، على سبيل المثال، لن ينخرط أحدهم في كثير من العمل إلا فيما

يكفي لتوفير ضروريات الحياة. أما خفض الضريبة بمقدار ٥٠ بالمائة سيزيد حتمًا من العائد الحكومي.

ولكن هل تسري تلك العلاقة في الولايات المتحدة عندما كانت المعدلات الضريبية أقل بكثير من الآن؟ يدل التخفيض الضريبي الضخم في عهد ريجان على عكس ذلك حيث لم يزد من العائد الحكومي، بل أدى إلى عجز ضخم بالميزانية استمر طوال خمسة عشر عاما. فقد لا تكون نظرية لافر منطبقة على الأمريكيين الأثرياء الذين انتهى بهم الأمر بدفعهم ضرائب أكثر لخزانة الدولة بعدما حصلوا على تخفيض ضريبي. وبالطبع، قد تكون هذه صدفة بحتة. سنتناول في الفصل السادس الارتفاع الحاد الذي شهدته رواتب العمال المهرة في العقود القليلة الماضية عندما ازداد إقبال الاقتصاد على القدرات العقلية أكثر من القدرات العضلية. وفي الواقع، لقد دفع الأثرياء الأمريكيون المزيد من الضرائب لأن دخولهم زادت بشدة، وليس لأنهم كانوا يعملون بجدية أكبر نتيجة لانخفاض المعدلات الضريبية.

تعتبر اقتصاديات تيسير آليات العرض وهمًا في الولايات المتحدة التي تنخفض فيها المعدلات الضريبية مقارنة بباقي دول العالم، فلا يمكننا خفض الضرائب، وكذلك امتلاك المال الوفير للإنفاق على البرامج الحكومية. ولا يزال أنصار الحكومات الصغيرة على حق. فالضرائب المنخفضة قد تؤدي إلى حجم أكبر من الاستثمار الذي يتسبب في معدل نمو اقتصادي سريع وطويل المدى. من السهل أن نتخلى عن ذلك النوع من السياسة المنحازة تمامًا للأثرياء. إن زيادة حجم الكعكة أمر مهم - وربما الأهم على الإطلاق - لمن يحصلون على القطع الصغيرة. فعندما ينمو الاقتصاد ببطء أو يصاب بالركود، فالذين يجري تشريدهم هم عمال مصانع الصلب وعمال غسيل الصحون بالمطاعم وليس الجراحين العباقرة أو أساتذة الجامعة. تقول ريبيكا بلانك Rebecca Blank أستاذة الاقتصاد بجامعة ميتشجين وعضوة مجلس المستشارين الاقتصاديين في إدارة كلينتون بعد دراستها للتوسع الاقتصادي الكبير في التسعينيات:

«إن أول وأهم درس يتعلمه مكافحو الفقر مما حدث في التسعينيات هو أن النمو الاقتصادي القوي أمر رائع. فالسياسات التي تهدف إلى زيادة نسبة العمالة زيادة كبيرة، وخفض نسبة البطالة، وتوزيع الأجور على العاملين تتمتع بنفس القدر من الأهمية أو حتى أكثر أهمية من كمية الدولارات المُنفقة على البرامج التي تهدف إلى مساعدة الفقراء. أما إذا لم تتوافر فرص العمل، أو إذا انخفضت الأجور سيرفع ذلك من التكلفة ـ من حيث كمية الأموال المنفقة ورأس المال السياسي ـ التي تتحملها البرامج الحكومية وحدها لانتشال الأفراد من الفقر».[٩]

وما زلت طوال فصلين من الكتاب أدور حول إيجاد إجابة لهذا السؤال المحير: هل الدور الذي تؤديه حكومة الولايات المتحدة في الاقتصاد تقوم به بصورة مناسبة أم بصورة مبالغ فيها أم هي مقصرة فيه للغاية؟ وأخيرا أجد إجابة سهلة ومباشرة، وهي أن هذا يعتمد على الشخص الذي تسأله. فقد يجيبك خبراء اقتصاد أذكياء ممن يهتمون بالصالح العام، ممن يودون أن تكون الحكومة أكبر حجمًا وأكثر فاعلية، وقد يجيبك خبراء اقتصاد أذكياء أيضًا، ويهتمون بالصالح العام، ويفضلون وجود حكومات أقل تأثيرا، كما يوجد الكثير من المفكرين ممن يتبنون موقفا بين هذا وذاك.

وفي بعض الحالات، يختلف الخبراء حول بعض المسائل الواقعية، مثلما يختلف الجراحون البارزون حول العلاج الأنسب لانسداد الشرايين. فمثلا، هناك خلاف دائم حول التأثيرات الناتجة عن رفع الحد الأدنى من الأجور، وثمة أحد الاقتراحات النظرية يفيد بضرورة وجود سياسة استبدال؛ فزيادة الحد الأدنى من الأجور تساعد بالطبع العاملين الذين ارتفعت أجورهم، وفي نفس الوقت تسبب الضرر لبعض العاملين ذوي الأجور المنخفضة الذين يفقدون وظائفهم (هذا إذا كانوا حصلوا على وظائف في المقام الأول)، وذلك لأن الشركات تقلل من عدد العاملين الذين توظفهم بأجور جديدة عالية. ويختلف الاقتصاديون (وكذلك الأبحاث الراهنة المتنافسة) حول عدد الوظائف التي يفقدها العاملون عندما يرتفع الحد الأدنى من الأجور، وهذه معلومة حاسمة تفيد في اتخاذ قرار مدعم بالحقائق عمّا إذا كان رفع الحد الأدنى من الأجور سياسة جيدة لمساعدة العاملين

ذوي الأجور المنخفضة أم لا. ومع الوقت، يمكن الإجابة على هذا السؤال متى تزودنا بالبيانات الصحيحة والأبحاث الجيدة. (قال لي أحد المحللين السياسيين ذات مرة: إنه من السهل أن تكذب في وجود الإحصائيات، ولكن من الأسهل أن تكذب من دونها).

وفي معظم الأحيان يتطرق خبراء الاقتصاد لقضايا تتطلب الفصل فيها أخلاقيًّا وفلسفيًّا وسياسيًّا، مثل الطبيب الذي يعرض مجموعة من الخيارات على المريض. فقد يضع الطبيب خطة للمسائل الطبية المرتبطة بعلاج كيميائي لحالات السرطان المتأخرة. والمريض هو المعني باتخاذ القرار في مسألة علاجه بناء على رؤيته الخاصة عن العيش حياة صحية بغض النظر هل طالت أو قصرت، كذلك استعداده لخوض تجربة مريرة وما لها من تأثير على حياته الأسرية، ... إلخ، وكل تلك الاعتبارات منطقية وصحيحة تمامًا مع أنها غير ذات علاقة بالطب أو العلم. ومع ذلك، فاتخاذ ذلك القرار يتطلب استشارة طبية من أطباء على قدر عالٍ من الكفاءة.

ومن هذا المنطلق يمكننا تقديم هيكل عمّا يمكن تصوره عن دور الحكومة في الاقتصاد.

يمكن أن تزيد الحكومة من السعة الإنتاجية للاقتصاد وهذا يعود علينا بالكسب؛ تخلق الحكومة بنية قانونية وتدعمها، فتعطي فرصة لوجود الأسواق؛ فهي تزيد من منفعتنا عن طريق توفيرها للسلع العامة التي لا يمكننا شراؤها لأنفسنا؛ فهي تصلح من مساوئ الرأسمالية عن طريق معالجة التأثيرات الخارجية، وخاصة فيما يخص قضايا البيئة. ومن ثَمَّ يُعَدُّ مفهوم الحكومات التي لا تتدخل تدخلًا كبيرًا في الاقتصاد مفهومًا خاطئًا.

وقد يتفق العقلانيون حول كل ما قيل ولكنهم مازالوا مختلفين فيما إذا كانت الحكومة يجب أن تزيد صلاحياتها للتدخل في الاقتصاد أم لا. فمن جهة، بإمكان الحكومة إنفاق الموارد بطرق تجعلنا في حال أفضل، ومن جهة أخرى، فساسة الكونجرس - غير المعصومين من الخطأ - سيختارون إنفاق الموارد بطريقة صحيحة. فهل يعد المتحف الألماني الروسي في مدينة ستراتسبيرج مسقط رأس لورانس ويلك Lawrence Welk في ولاية داكوتا Dakota الشمالية سلعة عامة؟ فقد خصص الكونجرس ٥٠٠,٠٠٠ دولار

للمتحف عام ١٩٩٠م (ثم سحب هذا المبلغ عام ١٩٩١م بسبب احتجاج الشعب على منح هذا المبلغ للمتحف). وماذا عن تخصيص ١٠٠ مليون دولار من أجل البحث عن الحياة خارج الكرة الأرضية؟ فالبحث عن كائنات إي تي ET في الفضاء الخارجي ينطبق عليه تعريف السلعة العامة، ولكن من غير العملي أن نجبر جميعًا على توجيه نشاطنا للبحث عن الحياة في الفضاء الخارجي. أعتقد أن كثيرًا منا سيفضل إنفاق نقوده في مجال آخر.

إذا سألنا مائة رجل اقتصاد سيؤكد جميعهم أن التطوير الفعال لنظام التعليم الابتدائي والثانوي في دولتنا سيؤدي إلى مكاسب اقتصادية كبيرة، ولكن ستنقسم نفس تلك المجموعة من الاقتصاديين بين مؤيد ومعارض لضرورة إنفاق المزيد من المال على التعليم الحكومي، لماذا؟ لأنهم سيختلفون بشدة حول ما إذا كان إنفاق المزيد من الأموال على نظام التعليم الموجود بالفعل سيؤدي إلى تحسين نتائج الطلاب أم لا.

بعض الأنشطة الحكومية تقلل من حجم الكعكة، ولكن تظل تلك الأنشطة تحظى بترحيب من المجتمع؛ إن نقل الأموال من الأثرياء إلى الفقراء أمر «غير فعّال» من الناحية الفنية، وذلك لأن إرسال شيك بقيمة دولار واحد لعائلة فقيرة قد يكلف الاقتصاد ١,٢٥ دولارًا عندما نضع في اعتبارنا تكلفة الضرائب غير المغطاة. فالضرائب العالية نسبيًّا والضرورية لتعزيز شبكة أمان اجتماعية قوية تقع أكثر على عاتق من يملكون أصول رأس مالٍ ذاتِ إنتاجية، ومن ضمنها رأس المال البشري. وهذا يجعل بلدا مثل فرنسا جنة بالنسبة للأطفال المولودين لعائلات فقيرة، وجحيمًا لمن يمارسون التجارة عبر الإنترنت (ومن ثَم جحيمًا للمشتغلين في مجال التقنية الحديثة). وبشكل عام، فالسياسات التي تضمن قطعة من الكعكة لكل فرد تقلل بالتالي من عملية نمو الكعكة نفسها. إن دخل الفرد في الولايات المتحدة أعلى منه في فرنسا، في حين أن الأطفال الفقراء أكثر في الولايات المتحدة منهم في فرنسا.

ومن ثم، قد يختلف أصحاب الرأي على حجم الإنفاق الاجتماعي المناسب: أولًا: قد يكون لكل منهم مُفَضَّلات مختلفة عن كمية الثروة التي يمكنهم التخلي عنها من خلال سياسة استبدال من أجل أن تعم المساواة بشكل أكبر. صحيح أن الولايات المتحدة أكثر ثراءً من غيرها، ولكنها ليست مكانًا عامرًا بالمساواة مثلما هو الحال في معظم أنحاء أوروبا.

ثانيًا: يُبالغ مفهوم سياسة الاستبدال بين الثروة والمساواة في تيسير المعضلة التي تدور حول إمكانية مساعدة أكثر الأفراد افتقارا إلى وسائل العيش الكريم. وقد يختلف الاقتصاديون المهتمون بأكثر المواطنين فقرًا في أمريكا حول طرق مساعدة الفقراء عن طريق البرامج الحكومية المكلفة مثل الرعاية الصحية الشاملة، أو عن طريق فرض ضرائب أقل والتي من شأنها أن تدفع عجلة النمو الاقتصادي إلى الأمام، وتوفر رواتب أعلى للأمريكيين من محدودي الدخل.

وأخيرا، تتسبب بعض التدخلات الحكومية في تدمير الاقتصاد بشكل كبير؛ فالحكومة ذات القبضة القوية كالعبء الثقيل على كتف اقتصاد السوق. وقد تؤدي النوايا الحسنة إلى فرض قوانين وبرامج حكومية تحقق منافع تفوق تكلفتها بكثير، وقد تؤدي النوايا السيئة إلى فرض كل أنواع القوانين التي تخدم المصالح الخاصة، أو رجال السياسة الفاسدين، ونجد هذا في الدول النامية على وجه الخصوص، التي يمكن القيام فيها بكثير من الأعمال المفيدة للاقتصاد إذا خرجت الحكومة من المجالات الاقتصادية التي لا تنتمي إليها. يقول جيري جوردان رئيس البنك المركزي الأمريكي في كليفلاند: «إن ما يُفرق بين «ما حققه» الاقتصاد و «ما لم يحققه» هو إما أن يكون الدور الذي تؤديه المؤسسات الاقتصادية ـ وخاصة الحكومية ـ يؤدي إلى تيسير العملية الإنتاجية أو يُعَرِّقلها.»[10]

وباختصار، فالحكومة مثل مشرط الجراح؛ فهو أداة يمكن أن تسبب النفع أو الأذى. فإذا جرى استخدامها ببراعة وحرص وحكمة، تزيد من قدرة الجسم الفائقة على معالجة نفسه ذاتيا، وإذا استخدمها بطريقة خاطئة أو بحماس مفرط ولو بحسن نية، تلحق بالجسم عظيم الضرر.

الفصل الخامس

اقتصاديات المعلومات

لم يبتكر ماكدونالدز شطيرة هامبرجر أفضل

عندما تولى بيل كلينتون رئاسة الولايات المتحدة عام ١٩٩٢م، نفذ برنامج هوب HOPE للمنح الدراسية، وهذه الخطة (القائمة على تجربة سابقة أجرتها جامعة ييل) والتي تبناها كلنتون، بدت فكرة رائعة، فهذا البرنامج يمنح الطلاب القروض من أجل دراستهم الجامعية، ثم يسددون تلك القروض بعد تخرجهم من الجامعة باستقطاع نسبة من دخولهم السنوية بدلًا من أن يقوموا بسداد أصول القروض وفوائدها الثابتة كما هو معتاد. ومن ثَمَّ يدفع الخريجون ممن يعملون في قطاعات ذات دخل أكبر أكثر مما يدفعه الخريجون الذين يعملون في قطاعات ذات دخل أقل، وهذا هو المغزى من ذلك البرنامج. فقد وُضِعَت تلك الخطة لدفع خريجي الجامعات ممن حصلوا على قروض كبيرة للحصول على وظائف مميزة وليست الجيدة فحسب، ومن ثم، يصعب على خريج الجامعة أن يعمل في وظائف عادية مثل التدريس أو الخدمة الاجتماعية بعد حصوله على قرض لمنحة دراسية يبلغ ٥٠,٠٠٠ دولار.

وقد وُضِعَ هذا البرنامج على أن يُموّل نفسه بنفسه، بحيث يحدد الإداريون في هوب متوسط الراتب الذي سيحصل عليه الطالب المتقدم للحصول على منحة دراسية بعد تخرجه، ثم يحسبون النسبة التي سيتعين عليهم استقطاعها من راتبه حتى يغطي البرنامج تكاليفه ـ أي ١,٥ بالمائة من دخله السنوي لمدة خمسة عشر عامًا على سبيل المثال. فمن يصبح جراح مخ وأعصاب يسدد أكثر من متوسط ما يدفعه باقي الخريجين، أما من يعمل في مكافحة الأمراض الاستوائية في توجو فسيدفع أقل من المتوسط. ولذا سيقوم ذوو الدخول العالية بتغطية ذوي الدخول المنخفضة. وبهذه الطريقة، يغطي البرنامج تكاليفه دون خسارة أو مكسب.

ولكن ثمة مشكلة واحدة، وهي أنه لا يوجد أمل في أن يواصل برنامج هوب عمله دون دعم حكومي سخي ومستمر. أمّا سبب المشكلة فهو عدم تناسق المعلومات، فالطلاب يعرفون عن خطط مستقبلهم المهني أكثر من الإداريين في هوب. وبالتأكيد لا يعرفون بالتحديد ما يخفيه لهم المستقبل، ولكن معظمهم على الأقل لديه فكرة عمّا إذا كانت دخولهم بعد التخرج ستصبح أكثر أو أقل من المتوسط، الأمر الذي يكفي لتحديد ما إذا كانت منحة برنامج هوب سوف تصبح أكثر أم أقل تكلفة من القرض التقليدي. صحيح أن البرنامج يعد صفقة خاسرة بالنسبة لكبار رجال الأعمال الطموحين بشارع وول ستريت شارع المال والأعمال في نيويورك. فمن منهم يريد دفع ١,٥ بالمائة من مبلغ قدره خمسة ملايين دولار سنويا لمدة خمسة عشر عامًا في حين أن سداد القرض التقليدي يكلف أقل بكثير؟ ولكن سينضم إليه بعض الطلاب ممن سيعملون معلمين في رياض الأطفال ومتطوعين في فرق السلام.

وإذا تأملنا جيدا هذا البرنامج نجد أنه يؤدي إلى ما يسمى بالاختيار السلبي adverse selection، حيث يختار الطلاب الانضمام للبرنامج وفقًا لما لديهم من معلومات عن خطط حياتهم المهنية مستقبلا. وفي النهاية، سيجتذب البرنامج ذوي الدخول المنخفضة بشكل كبير، ولذا لا تتحقق الرؤية المتوقعة لدفعات السداد التي تعتمد على متوسط الراتب بعد التخرج، ولن يستطيع البرنامج تغطية تكاليفه. لذلك السبب، أعتقد أن الرئيس كلينتون قد تجاهل ما أخبره به مستشاروه عن نتائج تجربة جامعة ييل التي ألغت الفكرة بعد تبنيها

لمدة خمس سنوات تقريبا؛ لأن دفعات السداد باتت منخفضة عمّا هو متوقع، بالإضافة إلى أن التكاليف الإدارية كانت باهظة.

طبيعي أن الإنسان عدو ما يجهل، فالمجهول قد يحمل لنا أذى، ولذا يبحث دائمًا خبراء الاقتصاد عن الطرق التي نحصل بها على المعلومات لكي نوظفها بالطريقة المثلى، وإلا فكيف نتخذ القرار إذا كان كل ما نستطيع رؤيته من الكتاب هو الغلاف. ولقد أَوْلَتْ الأكاديمية السويدية للعلوم اهتمامًا كبيرا بهذه القضية، وظهر ذلك في عام ٢٠٠١م عندما منحت جائزة نوبل في الاقتصاد لكل من جورج أكيرلوف George Akerlof، ومايكل سبينس Michael Spence، وجوزيف ستيجليتس Joseph Stiglitz على عملهم البارز في مجال اقتصاديات المعلومات، حيث تناول بحثهم المشاكل التي تترتب على قيام بعض الأفراد العقلانيين باتخاذ قرارات مبنية على معلومات غير كاملة، أو عندما يكون لدى أحد الأطراف معلومات أكثر من الطرف الآخر في التعاملات الاقتصادية، وتناولت دراستهم أكثر القضايا الاجتماعية تأثيرًا، بدءًا من الفحوصات الطبية وحتى التفرقة في العمل بين الموظفين.

لنفرض أن هناك شركة محاماة قامت بإجراء مقابلتي عمل مع شخصين متقدمين لوظائف. أحدهما رجل والآخر امرأة، وكلاهما متخرج في كلية الحقوق بجامعة هارفارد، وكلاهما مؤهل للوظيفة بجدارة. فإذا كان «أفضل» مرشح للوظيفة هو من سيجلب أكبر قدر من النقود لشركة المحاماة ـ ويبدو هذا افتراضا منطقيا ـ يكون الاختيار العقلاني عندئذ هو توظيف الرجل. ولما كان الموظف الذي يُجري المقابلة لا يملك معلومات كافية عن الحالة الأسرية لكلا المرشحين (مع العلم بأن القانون يمنع من السؤال عن مثل تلك الأمور)، إذن سيستخدم المنطق وفقًا للمفهوم السائد عن أمريكا، ونحن في أوائل القرن الحادي والعشرين، وهو أن النساء منوط بهن رعاية الأبناء. وإن كانت الإحصائيات تفيد بأن أيًّا من المرشحين سيؤسس أسرة في المستقبل القريب. ومع ذلك، فإن المرشحة الأنثى فقط هي التي قد تحصل على إجازة رعاية طفل مدفوعة الأجر. والأهم من ذلك، أنها قد لا تعود للعمل بعد الإجازة، وهذا يُحمل الشركة تكلفة إيجاد وتوظيف وتدريب محام آخر.

والسؤال الآن: هل هذه المعلومات مؤكدة؟ بالطبع لا، فقد يكون المرشح الرجل يخطط لترك الوظيفة بعد أن يوهب خمسة أطفال ليستمتع بالحياة معهم، وقد تكون المرشحة قد قررت منذ عدة سنوات عدم إنجاب أطفال، ولكن في واقع الأمر لا يحدث مثل هذا. والنتيجة أنه سيتم رفض المرشحة لأن مكتب المحاماة ليس لديه من المعلومات عن ظروفها الخاصة إلا ما يسود البلاد من اتجاهات وأفكار. هل هذا عدل؟ لا، (كما أنه غير قانوني أيضًا). «ومع ذلك، لم يخل قرار الشركة من المنطق». وبعبارة أخرى، التفرقة في تلك الحالة منطقية، وهذا يقلب فكرة التفرقة بأسرها رأسا على عقب. فالتفرقة عادة ليس لها تبرير منطقي، وهذا ما أوضحه جاري بيكر، الحائز على جائزة نوبل، في كتابه «اقتصاديات التفرقة» The Economics of Discrimination أن أرباب العمل ذوي «الميول العنصرية» يضحون بما يمكن تحقيقه من أرباح لأنهم يتغاضون عن القصور في الأداء الوظيفي، في سبيل توظيف ذوي البشرة البيضاء الأقل كفاءة[١]، مثلهم في ذلك مثل المريض الذي يرفض زيارة طبيب على قدر عال من الكفاءة، فقط، لأن هذا الطبيب أسود البشرة، ومن يفعل ذلك فهو أحمق. ولكن ذلك على عكس شركة المحاماة التي تقلل من عدد العاملين في عملية الإحلال الوظيفي عن طريق التلاعب بالمعدلات الإحصائية مما يسبب لنا الاستياء، وقد يعد هذا انتهاكا للقانون الفيدرالي، ولكنه ليس تصرفا أحمق.

وعندما نتناول هذا الموقف السابق من حيث كونه مشكلة نقص معلومات، سيتضح لنا الكثير من الملاحظات الحاسمة؛ فالشركات ليست وحدها من يتصرف بنذالة، فعندما تقرر السيدات العاملات إنجاب الأطفال، ويحصلن على إجازة رعاية طفل مدفوعة الأجر، ثم يستقلن من وظائفهن، ومن ثَمَّ فهن يفرضن تكلفة، وتكلفة غير عادلة، على هذه الشركات. «والأهم من ذلك أنهن يفرضن تكلفة من نوع آخر على النساء الأخريات». فمن المحتمل أن تصير الشركات التي «غدرت» بها الموظفات اللواتي حصلن على إجازات رعاية طفل ثم استقلن، عنصرية ضد الشابات في عملية التعيين (ولا سيما الحوامل منهن). كما أنه من غير المحتمل أن تعود الشركات وتمنحهن إعانات رعاية طفل. الخبر الجيد هو أنه ثمة حل سهل وسريع: وهو منحهن إعانات رعاية طفل واجبة السداد لا يقمن بردِّها في حالة عودتهن للعمل، ويتعين عليهن سدادها إن لم يَعُدن. فهذا التغيير السهل في سياسة

الشركات سيوفر لنا كل ما نحتاجه تقريبا. فلن يساور الشركات القلق بعد الآن إزاء دفع الإعانات للسيدات اللواتي يخططن لعدم العودة للعمل، ولذا يغدو من الممكن منح الإعانات السخية دون تشجيع العاملات على الفرار بتلك الأموال. ومن ثم، لن تواجه النساء نفس الدرجة من التفرقة في عملية التعيين.

وبالتأكيد، إن أفضل الحلول طويلة المدى هي تغيير السلوك بين أفراد الأسرة. فعندما يتحمل الرجال نصيب أكبر من مسؤوليات رعاية الأطفال، سيغير هذا من «نظرة» أرباب العمل للمتقدمين للوظائف. عندئذ لن يستطيع من يجرى مقابلات الاختبار أن يستدل بشكل منطقي أن المتقدمات للوظيفة من السيدات أكثر عرضة من الرجال لترك العمل. وثَم ستتخلى الشركات تمامًا عن دافع التفرقة ضد الشابات في عملية التعيين. وفي نفس الوقت، ستصبح الشركات التي يحصل موظفوها من الرجال على أذون انصراف مبكر من أجل تمارينهم لكرة القدم ومواعيد الطبيب أكثر تعاطفا مع السيدات اللواتي يواجهن تحديات التنسيق بين العمل وأعمال المنزل. وهذا سيجعل مكان العمل يرحب بكل الموظفين ذوي الأطفال سواء من الرجال أو من النساء.

ولكن ليس الغرض من هذا الفصل التحدث عن التفرقة بل عن المعلومات التي تمثل جوهر الكثير من المشكلات المرتبطة بالتفرقة. فهنا تبرز أهمية المعلومات، وخاصة عندما لا يتوفر لدينا ما نحتاجه منها؛ فالأسواق تميل إلى الطرف الذي يعرف أكثر. (هل جربت شراء سيارة مستعملة من قبل؟). ولكن إذا اختل التوازن في المعلومات بشكل كبير، فقد تنهار الأسواق تمامًا. وتلك هي الرؤية التي تبناها البحث الذي أجراه جورج أكيرلوف أستاذ الاقتصاد بجامعة كاليفورنيا بمدينة بيركيلي Berkeley والحاصل على جائزة نوبل عام ٢٠٠١م. وقد استخدم أكيرلوف سوق السيارات المستعملة في بحثه الذي كان بعنوان «سوق الليمون ـ انعدام إمكانية التأكد من نوعية البضائع وآلية السوق» The Market for Lemons ليشير إلى تلك النقطة المهمة: فأي فرد يبيع سيارة مستعملة يعرف عن مدى جودتها أكثر من أي شخص يتطلع لشرائها، وهذا يخلق نفس مشكلة الاختيار السلبي، التي حدثت مع برنامج هوب للمنح الدراسية. فأصحاب السيارات الذين لا يجدون مشاكل في سياراتهم

لا يفكرون في بيعها. ولذلك يتوقع مشترو السيارات المستعملة وجود مشكلات مستترة في سيارات سوق الليمون، ولهذا يطالبون بخصم عند الشراء. ولكن بمجرد دخول الخصم إلى تلك السوق، يبتعد مالكو السيارات ذات الجودة العالية عن فكرة بيعها أكثر من قبل، وهذا يزيد من امتلاء سوق الليمون بالسيارات المعيوبة. من الناحية النظرية، لا ينجح سوق السيارات المستعملة ذات الجودة العالية، ولذا سيتضرر أي شخص قد يرغب في بيع أو شراء سيارة عالية الجودة (أما من الناحية التطبيقية، ففي أغلب الأحيان تنجح تلك الأسواق للأسباب التي شرحها هؤلاء الذين شاركوا السيد أكيرلوف جائزة نوبل، والتي سنتناولها في السطور الآتية).

يتفق بحث «سوق الليمون» مع نوعية الأبحاث التي تحتفي بها لجنة جوائز نوبل. تصفه أكاديمية العلوم السويدية المَلَكيّة على أنه «فكرة سهلة ولكن عميقة وشاملة، وذات دلالات متعددة وتطبيقات واسعة الانتشار.» فالتأمين الصحي، على سبيل المثال، موبوء بمشكلات ذات علاقة بالمعلومات. دائمًا يحصل المترددون على التأمين الصحي - أي المرضى - على معلومات أقل من تلك التي يعرفها أطباؤهم فيما يخص طريقة علاجهم. وبالفعل قد لا نعرف، حتى بعدما نذهب لزيارة الطبيب، ما إذا كنا نتلقى علاجنا بالطريقة الصحيحة. ويعد هذا النوع من عدم تناسق المعلومات هو السبب وراء انحدار المستوى الذي يشهده نظام التأمين الصحي لدينا.

وقد كان الأطباء من قبل يتقاضون أجرا على كل إجراء يقومون به في ظل النظام القديم «الدفع مقابل الخدمة» (قبل ظهور منظمات الرعاية الصحية HMOs)، ولم يكن المرضى يدفعون لقاء الفحوصات أو الإجراءات الطبية الزائدة، ولكن كانت شركات التأمين هي التي تتحمل تلك التكاليف. في غضون ذلك، كانت التكنولوجيا الطبية تقدم كل أنواع الاختيارات العلاجية الجديدة. فقد كان الأمر بأكمله مُكلِّفا؛ حيث كان لدى الأطباء دافع للقيام بالإجراءات الطبية باهظة التكاليف، ولم يكن للمرضى حيلة سوى الموافقة. فإذا زرت طبيبك لأنك مصاب بالصداع، واقترح عليك الطبيب القيام بعمل فحص بالأشعة المقطعية، ستوافق على الفور بحجة أن هذا «للاطمئنان فحسب» وليست هناك مخالفة للمبادئ العامة، فعندما لا تتدخل التكلفة في المسألة يصبح من المعقول جدًا عدم استبعاد

احتمال إصابتك بسرطان المخ، حتى ولو كان عَرَض المرض الوحيد الذي تعاني منه هو صداع يصيبك في اليوم التالي للحفل الذي أقامته شركتك.

ولهذا جرى إنشاء منظمات الرعاية الصحية للتحكم في التكلفة عن طريق تغيير دوافع الأفراد. وتنطوي سياسات الكثير من تلك المنظمات على أن يحصل الأطباء الممارسون (أي غير المتخصصين) على أجر سنوي ثابت يتحدد بناء على عدد المرضى بغض النظر عن نوع الخدمة التي يقدمها هؤلاء الأطباء. ومن ثَمَّ قد يصبحون مقيدين بأنواع معينة من الفحوصات والعلاجات التي يقدمونها للمرضى، حتى إنهم قد يحصلون على علاوة إذا استطاعوا معالجة المريض دون إرساله لأطباء متخصصين. وهذا يغير الكثير من الأمور. فالآن عندما تذهب لعيادة طبيب (وتشكو من علة وفقًا لما لديك من معلومات عن حالتك الصحية) وتقول: «أشعر بالدوار ورأسي تؤلمني، وأذني تنزف دما»، سيرجع الطبيب إلى كتيب علاج منظمات الرعاية الصحية، ثم ينصحك بتناول قرصين أسبرين. ومع المبالغة التي ينطوي عليها هذا المثال إلا أن المغزى الأساسي قائم: فالشخص الذي يعرف أكثر منك عن حالتك الصحية قد يكون لدية دافع اقتصادي لينكر عليك حقك فيما يجب أن تتلقاه من علاج. ومن هنا اختفت الشكاوى من الإنفاق السخي، لتحل محلها شكاوى أخرى من الإنفاق الشحيح. إن كل من يتعامل مع منظمات الرعاية الصحية لدية قصة مأساوية عن مناقشته مع المسئولين البيروقراطيين حول التكاليف المقبولة. ففي أكثر القصص شناعة حال المحاسبون بمنظمات الرعاية الصحية دون حصول المرضى على أدوية لإنقاذ حياتهم.

ويوجد أيضًا بعض الأطباء ممن لديهم استعداد لخوض المعارك ضد شركات التأمين الصحي نيابة عن مرضاهم. وأحيانا يخرق أطباء آخرون القانون عن طريق إحلال بعض الأدوية التي لا يُغَطِّيها التأمين الصحي محل أدوية أخرى يغطيها التأمين الصحي. (لا تقتصر مشكلة عدم تناسق المعلومات على المرضى وحدهم). فرجال السياسة يعانون أيضًا من نفس تلك المشكلة حيث يطالبون دائمًا بمعرفة معلومات مثل الكشف عن الحوافز التشجيعية التي يتقاضاها الأطباء من شركات التأمين الصحي وحتى قانون حقوق المرضى. والحق يقال، فقد أبطأت منظمات الرعاية الصحية والشركات التابعة لها

من التزايد المفرط في الإنفاق على الرعاية الصحية، ولكنها لم تَقْضِ على مشكلة نقص المعلومات التي هي بمنزلة جزء لا يتجزأ من برامج الرعاية الصحية، فالمريض الذي لا يدفع فاتورة العلاج يطلب أكبر قدر ممكن من الرعاية الصحية، وتزيد شركات التأمين الصحي من أرباحها بمحاولتها تحمل أقل نفقة ممكنة على رعاية مرضاها، كما أصبح من المكلف جدًا سواء على المريض أو على شركة التأمين تحديد خطة «صحيحة» للعلاج. باختصار، المعلومات تجعل نظام التأمين الصحي مختلفًا عن باقي الأنشطة الاقتصادية. فعندما تذهب لمتجر أجهزة كهربائية لشراء تلفاز حديث الطراز يمكنك مقارنته بالأجهزة الأخرى التي تتمتع بصورة أوضح، ثم تقارن بين الأسعار وأنت على علم أن الفاتورة سيتم إرسالها إلى منزلك في النهاية. ومن ثَمَّ فإنك تقيس مميزات كل جهاز تلفاز (الذي يمكنك أن تعاين جودته بنفسك) مقابل تكلفته (التي يتعين عليك دفعها)، ثم تختار واحدا. «أما جراحة المخ فهي أمرٌ مختلفٌ عن ذلك تمامًا».

ولكننا لم ننته بعد من حديثنا عن الرعاية الصحية، فقد يعرف الطبيب أكثر منك عن حالتك الصحية الحالية، ولكنك تعرف أكثر من شركة التأمين عن حالتك الصحية طويلة المدى. صحيح لا يمكنك تشخيص الأمراض النادرة، ولكنك تعرف ما إذا كنت تعيش بطريقة صحية أم لا. كما أنك تعرف ما إذا كان ثمة أمراض معينة وراثية في عائلتك أم لا، أو إذا كنت منخرطا في علاقات جنسية قد تسبب أمراضا، أو تؤدي إلى وجود حمل ... إلخ. إن الميزة التي تمنحك إياها معرفة تلك المعلومات يمكنها أن تلحق الدمار بسوق شركات التأمين.

يعتمد سوق شركات التأمين على التزود بالمعلومات الصحيحة. فبعض الأفراد لا يحتاجون بالفعل إلى رعاية صحية في حين يعاني آخرون من أمراض مزمنة يتطلب علاجها آلاف الدولارات. ولذا تجني شركات التأمين الأرباح عن طريق تحديد متوسط تكلفة العلاج لكل من يمتلك بوليصة تأمين، وبناءً على ذلك، تُحمّل كلا منهم أقساط تأمين. فعندما تصدر شركة إيتنا Aetna للتأمين الصحي بوليصة تأمين جماعية لعشرين ألف شخص ممن تبلغ أعمارهم الخمسين عاما، في حين يبلغ متوسط تكلفة الرعاية الصحية للشخص

البالغ من العمر خمسين عامًا ١٢٥٠ دولارًا سنويا، فمن المحتمل أن ترفع الشركة قسط التأمين السنوي إلى ١,٣٠٠ دولار لكي تربح ٥٠ دولارًا من كل فرد - في المتوسط - على كل بوليصة تأمين مُوقعة. صحيح ستجني شركة إيتنا الأرباح من بعض البوالص وستخسر المال من بوالص أخرى، ولكن بشكل عام ستزداد أرباح الشركة، بشرط صحة المعلومات التي تحصل عليها بخصوص عملائها.

هل تجد تشابهًا بين مثال شركة التأمين وبرنامج هوب للمنح الدراسية أو سوق السيارات المستعملة؟ بالتأكيد ثمة تشابه. فالبوليصة البالغ قسطها ١,٣٠٠ دولار ستعد صفقة خاسرة بالنسبة لمن يتمتعون بصحة جيدة ممن بلغوا الخمسين عاما، وستعد صفقة رابحة جدًا للمدخنين الشرهين ممن لدى عائلاتهم تاريخ مرضي. لذلك، فإن أوفر الأفراد صحة هم الأكثر إعراضا عن الاشتراك في هذا البرنامج التأميني، أما أكثرهم مرضًا فهم الأكثر إقبالا على الاشتراك فيه. ومن هنا يبدأ عدد المشتركين - الذي حُدِّد القسط الأوّلي على أساسه - في التغير، وفي الغالب ينتفع بهذا البرنامج الأفراد الأسوأ صحة، الأمر الذي سيسبب الخسارة لشركة التأمين. لذلك تقوم الشركة بدراسة بوليصة جديدة مشتركة للأفراد في منتصف العمر، ثم تقوم بإجراء حسابات تسفر عن ضرورة رفع القسط السنوي إلى ١,٨٠٠ دولار لكي تتمكن من تحقيق ربح. هل ترى معي إلى أين ينتهي بهم الأمر؟ سيتسبب السعر الجديد في أن يقرر أفضل الأفراد صحة، من بين من يعانون من مشاكل صحية - أن هذه الصفقة خاسرة، ولهذا يعرضون عن الانضمام لهذا البرنامج التأميني. أما أكثرهم مرضا سيتمسك ببوليصته بقدر ما تسمح له خلايا جسده المُعتلة. ثم تغير الشركة سعر البوليصة المشتركة مرة أخرى بسبب فشل القسط البالغ ١,٨٠٠ دولار في تغطية التأمين على الأفراد المنضمين للبرنامج. ونظريا، قد يستمر هذا النوع من عملية الاختيار السلبي أو غير المواتي إلى أن يثبت سوق تأمين العلاج الطبي فشله.

وهذا من الناحية النظرية التي لا تحدث في الواقع، إذ إن شركات التأمين تقوم عادة بالتأمين على مجموعة كبيرة من الأشخاص ممن ليس لهم أن يختاروا بين الانضمام إلى البرنامج التأميني أو عدم الانضمام. فإذا أصدرت شركة إيتنا بوالص تأمين لكل العاملين بمؤسسة جنرال موتورز لتصنيع السيارات - على سبيل المثال - لن توجد فرصة لحدوث

مشكلة الاختيار السلبى أو غير المواتي. فالبوليصة تفرض عليك مع قبولك للوظيفة، والتي تغطي كل العاملين، سواء من يعانون من مشاكل صحية أو من لا يعانون. فليس لدى أي منهم خيار، فالشركة تحسب متوسط تكلفة البوليصة المشتركة الضخمة التي تشمل كلاً من الرجال والنساء، ثم تفرض قسطا على الجميع يُمكِّنها من جني الربح.

ومع ذلك، يُعد إصدار البوالص لكل فرد على حدة عملية أكثر ترويعًا. فالشركات تخشى ـ ومعها الحق ـ أن يكون الأفراد ممن يطالبون بتأمين علاج طبي شامل (أو تأمين على الحياة) هم أكثرهم حاجة إليه. «وهذا ينطبق على جميع الشركات مهما بلغ حجم قسط التأمين الذي تفرضه الشركة على ما تصدره من بوالص.» فعندما تفرض الشركة قسطا معينا ـ حتى ولو كان ٥,٠٠٠ دولار شهريا ـ سينضم للبرنامج من يتوقع أن تتجاوز تكلفة علاجه تكلفة البوليصة. وبالطبع تملك شركات التأمين حيلها الخاصة، مثل رفض التغطية التأمينية على المرضى، أو المحتمل إصابتهم بأمراض في المستقبل. ويرى البعض هذا الأمر على أنه نوع من السياسة القاسية والظالمة التي ترتكبها صناعة التأمين في حق الجمهور. وظاهريًّا، قد تعتبر شركات التأمين من عدم الإنصاف بالنسبة لها أن يحصل الأفراد ممن يعانون من أكثر المشاكل الصحية تعقيدا على تأمين صحي يغطي كل تلك التكاليف. ولكن تخيل إن لم تتمتع شركات التأمين بتلك الميزة التي يكفلها لها القانون، كيف سيكون الوضع؟ تمثل المحادثة الآتية موقفًا مُختلقًا بين مريض وطبيبه المعالج:

الطبيب: أخشى أن تكون لدي بعض الأخبار السيئة لك. أنت تعاني من انسداد كلي أو جزئي في أربعة شرايين تاجية، وأنصحك بإجراء جراحة قلب مفتوح في أقرب وقت ممكن.

المريض: هل يوجد أمل في نجاح تلك الجراحة؟

الطبيب: نعم، ستحقق الجراحة نتائجَ ممتازة.

المريض: هل هي باهظة التكاليف؟

الطبيب: طبعا، إنها جراحة قلب مفتوح.

المريض: إذًا ربما يجدر بي شراء بعض بوالص التأمين الصحي أولاً.

الطبيب: نعم، هذه فكرة صائبة.

ولهذا تسأل شركات التأمين المتقدمين لشراء البوالص عن التاريخ المرضي لعائلاتهم، وعاداتهم الصحية، وإذا كانوا مدخنين أم لا، والهوايات التي قد تشكل خطورة على الحياة، وكل تلك الأمور الشخصية. أذكر أنني عندما قدمت طلبًا للحصول على تأمين على الحياة لأجل محدد فزارني مندوب من الشركة في منزلي، وأخذ مني عينة دم ليتأكد أنني لست حاملا لفيروس الإيدز. وسألني عمّا إذا كان أبي وأمي على قيد الحياة، وعمّا إذا كنت أمارس رياضة الغوص أو سباق السيارات (وكانت إجاباتي هي: نعم، نعم، لا على التوالي). كما أخذ مني عينة بول، وقاس وزني، وجاوبته عن أسئلة مثل إن كنت أدخن التبغ أو المخدرات ـ وبدت كل تلك الإجراءات منطقية نظرًا لأن الشركة كانت بصدد توقيع عقد تعهد بأن تدفع لزوجتي مبلغًا ضخمًا من المال في حالة وفاتي.

كما أن لشركات التأمين أداة أخرى ماكرة: فهي تضع شروطا في البوالص، أو آليات «الغربلة» التي تجمع المعلومات من المتقدمين للحصول على تأمين. فقد حصل جوزيف ستيجليتس أستاذ الاقتصاد بجامعة كولومبيا وكبير الاقتصاديين السابق بالبنك الدولي على جائزة نوبل عام ٢٠٠١م بسبب مساهمته في تطوير تلك الرؤية التي تنطبق على شتى أنواع الأسواق الأخرى. فكيف تقوم شركات التأمين بغربلة عملائها؟ تستخدم الشركات شروط الخصم المنصوص عليها في البوليصة، فالعملاء ممن يعتبرون أنفسهم سيظلون يتمتعون بصحة جيدة يحصلون على بوالص ذات خصم عالٍ، وفي المقابل، يدفعون أقساط تأمين أرخص. أما العملاء ممن يعلمون في أنفسهم أنهم قد يتناولون عقاقير غالية الثمن لن يتمتعوا بهذا الخصم. ومن ثَمَّ سيدفعون أقساطًا أعلى. (ويحدث هذا عندما ترغب في شراء بوليصة تأمين على سيارتك وأنت غير متأكد من حسن قيادة ابنك البالغ من العمر ستة عشر عاما). باختصار، يعتبر شرط الخصم في البوليصة أداة لانتزاع المعلومات الشخصية من العملاء؛ فهي تجبر العملاء على تصنيف أنفسهم.

تنطوي أية مسألة خاصة بالتأمين على هذا السؤال الهام: ما المعلومات التي تعتبر زائدة عن الحد؟ أؤكد لك أن تلك القضية ستغدو واحدة من أكثر المشاكل التي ستؤرق صناعة التأمين في السنوات المقبلة. وإليك هذا التمرين السهل: انزع شعرة واحدة من رأسك، (إذا كنت أصلع تمامًا خذ مسحة من اللعاب داخل فمك)، فهذه العينة الضئيلة من جسدك تحمل شفرتك الوراثية بأكملها، فإن وقعت تلك الشفرة في أيد أمينة (أو أيد غير أمينة) سيمكن من خلالها تحديد إن كنت معرضًا للإصابة بأمراض القلب، أو أنواع معينة من السرطان، أو الاكتئاب، وكذلك - إذا استمر العلم في التقدم بسرعته الجنونية الحالية - جميع أنواع الأمراض الأخرى. فمن خلال خُصلة واحدة من شعرك، قد يتمكن الباحثون قريبا (أو شركات التأمين) من معرفة عمّا إذا كنت مهددًا بخطر الإصابة بمرض الزهايمر قبل ظهور أعراضه عليك بخمسة وعشرين عاما. وهذا بدوره يصنع مُعضلة، فإذا جرى تداول تلك المعلومات الوراثية وانتشرت بين شركات التأمين سيصبح من الصعب، بل من المستحيل، على المعرَّضين للإصابة بأمراض أن يحصلوا على أي نوع من التغطية التأمينية. بعبارة أخرى، لن يتمكن أكثر الأفراد حاجة إلى تأمين صحي من الحصول عليه - ليس فقط في الليلة السابقة لإجراء عملية جراحية - بل لن يتمكنوا من الحصول عليه مطلقا. أما الأفراد ممن لديهم داء هنتينغتون Huntington Chorea في تاريخ عائلاتهم المرضي - وهو مرض وراثي نادر يسبب الضمور الدماغي ويسبب الوفاة المبكرة - فمن الصعب عليهم، أو من المستحيل، الحصول على تأمين على الحياة. ومن ناحية أخرى، إذا لم يحق لشركات التأمين جمع تلك المعلومات، سيدمرها الاختيار السلبي أو الاختيار غير المواتي. فالأفراد ممن يعرفون أنهم يواجهون خطرا كبيرا بالإصابة بالأمراض في المستقبل هم من سيُقبلون على بوالص التأمين التي توفر رعاية صحية سخية.

وقد أوضحت إحدى المقالات الأخيرة في مجلة ذا إيكونوميست هذا المأزق المتشابك النواحي فتقول: «من هذا المنطلق ستواجه الحكومة ضرورة الاختيار بين منع استخدام نتائج الفحوصات الطبية لتدمر بذلك تلك الصناعة، وبين السماح باستخدام تلك الفحوصات متسببة في نبذ طبقة من الأفراد ممن لا يستطيعون تحمل نفقة التأمين، أو من لن توفر لهم الشركة تغطية تأمينية.» أو كما تقول مجلة ذا إيكونوميست - التي قلما اعتبرناها قلعة

للفكر اليساري: إن سوق التأمين الصحي الخاص قد يجد صعوبة في نهاية الأمر في حل تلك المشكلة تاركًا على عاتق الحكومة العبء الأكبر لمعالجتها. وتصل المقالة في النهاية إلى أن« الفحوصات الوراثية قد تصبح بالفعل الحل الأكثر فاعلية لمشكلة الرعاية الصحية الشاملة التي تمولها الحكومة.»[٢]

لقد بدأنا هذا الفصل بتناول أكثر المشاكل تعقيدًا والمرتبطة بالمعلومات أو الحالات التي يَحُول فيها نقص المعلومات دون نجاح الأسواق، ويدفع الأفراد للتصرف بطريقة تؤدي لعواقب اجتماعية خطيرة. ويستخدم الاقتصاديون بعض الأمثلة الواقعية للإشارة إلى كيفية التصرف حيال نقص المعلومات: فنحن نقضي حياتنا في شراء سلع وخدمات لا يمكننا تحديد مدى جودتها بسهولة، (فأنت شخصيا دفعت ثمن هذا الكتاب قبل أن تتمكن من قراءته). وفي الغالب، يصنع كل من المستهلكين والشركات آلياتهم الخاصة للتغلب على مشاكل نقص المعلومات. وهنا تكمن عبقرية مطعم ماكدونالدز الذي استوحيت منه عنوان هذا الفصل، فهو يهتم بالمعلومات تمامًا مثل اهتمامه بشطائر الهامبرجر، فكل شطيرة هامبرجر من ماكدونالدز لها نفس المذاق، سواء أكانت تباع في موسكو، أم مكسيكو سيتي، أم مدينة سينسيناتي Cincinnati. وهذا ليس مدهشًا فحسب، ولكنه من صميم نجاح الشركة. لنفرض أنك تقود سيارتك على الطريق السريع إنترستيت ٨٠ خارج مدينة أوماها Omaha، ولم تزر ولاية نبراسكا Nebraska في حياتك من قبل، ثم رأيت مطعم ماكدونالدز. ستجد نفسك تعرف الكثير عن كل ما يخص المطعم. فأنت على علم بأنه نظيف وآمن وأسعاره مناسبة، وأن دورات المياه فيه على مستوى جيد، وتعرف أنه مفتوح للزبائن طوال الأسبوع، وربما كنت على علم بعدد قطع المخلل التي تأتي مع شطيرة برجر الجبنة، «كل تلك الأمور معروفة لديك حتى قبل أن تخرج من سيارتك في ولاية لم تذهب إليها قط.»

قارن هذا بلافتة بها إعلان عن مطعم مغمور مثل تشاكس بيج برجر Chuck's Big Burger، عندئذ تدور في مخيلتك افتراضات كثيرة: فربما يكون هذا المطعم أفضل من يقدم شطائر برجر في غرب ولاية الميسيسيبي، وربما يكون منبع بكتيريا تصيب

كل من يأكل فيه. فكيف لك أن تتأكد؟ إذا كنت من سكان مدينة أوهاما فأكيد تعرف الكثير عن سمعة هذا المطعم، لكن في هذا الموقف أنت لم تذهب إلى هناك من قبل؛ فأنت تقود سيارتك عبر ولاية نبراسكا في الساعة التاسعة ليلا، حتى وإن اضطررت للأكل فيه، ستسأل متى يغلق مطعم تشاكس؟ فإن كنت مثل ملايين الناس، ممن لا تستهويهم الوجبات السريعة، لكنك مضطر، سوف تبحث عن أحد مطاعم ماكدونالدز لأنك تعرف ما يكمن وراء هذا الاسم، فهو يبيع الهامبرجر والبطاطس المقلية، والأهم من ذلك، سمعته التي تعرفها مُسْبَقًا.

تقع تلك الفكرة تحت مفهوم «الماركات التجارية» الذي تنفق عليه الشركات مبالغ ضخمة كي تصنع هوية لمنتجاتها، فالماركات التجارية تحل أكبر مشكلة لدى المستهلكين، وهي كيفية اختيار المنتجات ذات الجودة قبل استخدامها (وحتى بعد الاستخدام قد لا يمكنك تحديد مثل تلك الأمور) فالهامبرجر أحد الأمثلة على ذلك. وتنطبق هذه القاعدة على كل شيء بدءًا من العطلات وحتى الموضة. فهل ستستمتع برحلتك البحرية؟ نعم، لأنك ستبحر على متن إحدى سفن شركة رويال كاريبيان Royal Caribbean للنقل البحري - أو شركة سيليبريتي Celebrity أو فايكينج Viking أو كونارد Cunard. صحيح لدي حس ضعيف في الموضة، ولكني متأكد أنني إذا ارتديت قميصا ماركة تومي هيلفير Tommy Hilfiger سيجعلني حسن المظهر بدرجة معقولة. كما نجد إعلانات إطارات سيارات ميشلين تعرض بعض الأطفال الرضع يلعبون داخل إطارات ميشلين مع عبارة «لأن إطاراتك تحمل أغلى ما لديك». وبالطبع، نجد الرسالة الضمنية واضحة. أما شركة فايرستون Firestone فعلى الأرجح أنها دمرت الكثير مما تحمله ماركتها التجارية من قيمة، نتيجة الربط بين إطاراتها المعيوبة وحوادث انقلاب سيارات الفورد إكسبلورر.

ولم تسلم الماركات التجارية من الهجوم باعتبارها أداة تستخدمها الشركات الجشعة متعددة الجنسيات لإقناعنا بدفع مبالغ باهظة لقاء سلع نحن في غنى عنها. ولكن لعلم الاقتصاد منظور آخر، وهو أن الماركات التجارية تساعد في توفير عنصر الثقة الضروري للاقتصاد المركب. فالأعمال التجارية الحديثة تقتضي إجراء معاملات مع أناس لم نقابلهم من قبل. فأنا أرسل الشيكات لشركة فايديليتي بانتظام مع أنني لا

أعرف شخصا واحدًا هناك. صحيح سيوفر لي واضعو القوانين بالحكومة - الذين سئموا بالتأكيد من تلك العملية - الحماية من الوقوع ضحية لعمليات الغش، ولكنهم لن يحموني من المعاملات التجارية الزائفة والتي يكون معظمها قانونيًّا تمامًا. ودائمًا نجد المتاجر تعلن عن استمراريتها في السوق. فاللافتة المعلقة على باب متجر الجزار القائلة: «افتتح منذ ١٩٢٧م» ما هي إلا طريقة لبقة لقول: «لم نكن لنظل مستمرين في هذا العمل إن كنا نغش زبائننا.»

وتعمل الماركات التجارية على توصيل نفس تلك الرسالة، فهي بمنزلة السمعة الطيبة التي نحصل عليها مع مرور الوقت. وأحيانا تصبح الماركة التجارية أكثر قيمة من المنتج نفسه. فقد أعلنت شركة سارا لي Sara Lee عام ١٩٩٧م أنها ستبدأ في بيع مصانعها، وهي شركة تبيع كافة الأغراض، بدءًا من الملابس الداخلية وحتى نقانق الإفطار. ومن ثَمَّ لن يصبح لديها مزارع للديوك الرومية أو مصانع النسيج. ولكن في المقابل ستركز الشركة نشاطها على وضع ماركاتها التجارية المرموقة - مثل تشامبيون Champion وهانس Hanes وكوتش Coach وجيمي دين Jimmy Dean - على منتجات مصنعة في شركات أخرى. تقول إحدى المجلات المتخصصة في شؤون المال والأعمال: «تثق سارا لي أن روحها كامنة داخل ماركاتها التجارية، وتثق أيضًا أن أفضل استخدام لهذه الطاقة هو أن تنفخ روحها في السلع الميتة التي ينتجها الآخرون.»[٣] والمفارقة الشيقة هي أن استراتيجية سارا لي لتحقيق النمو والأرباح انطوت على عدم إنتاج أية سلعة.

يمكن أن تحقق استراتيجية صناعة الماركات التجارية أرباحًا عالية. ففي أسواق السلع المتنافسة تنخفض الأسعار بشدة لتقترب من تكلفة الإنتاج، فإذا تكلف إنتاج زجاجة الصودا ١٠ سنتات وأنا أبيعها بمبلغ ١ دولار، سيأتي أحدهم ليبيعها مقابل ٥٠ سنتا. وسرعان ما سيأتي آخر ويبيعها مقابل ربع دولار، ثم ١٥ سنتا. وفي النهاية ستدخل بعض الشركات ذات الحس التجاري النشط في المنافسة الشرسة وتبيع الصودا مقابل ١١ سنتًا للزجاجة الواحدة. وهنا تكمن روعة الرأسمالية من وجهة نظر المستهلك. أما من وجهة نظر المنتج فهذا هو «جحيم السلع». ضع في اعتبارك معاناة المزارع الأمريكي الذي يملك قطعة أرض صغيرة، يزرع بها محصول فول الصويا، الذي لا يفرق عن غيره من محاصيل

فول الصويا، التي ينتجها مزارعون آخرون. ومن ثم، لا يمكن للمزارع بولاية أيوا أن يفرض سعرا يزيد سنتًاواحدًا عن سعر السوق لهذا المحصول. وإذا أخذنا تكلفة النقل في الاعتبار، سيباع فول الصويا في كل أنحاء العالم بنفس السعر. ولذا فبعد عدة سنوات لن يحقق بيع هذا المحصول بالجملة أكثر من تكلفة إنتاجه.

فكيف تنقذ الشركات أرباحها من دائرة الهلاك التي تصنعها المنافسة؟ بأن تقنع العالم (سواء كانت صادقة أم لا) أن المنتج الذي تصنعه يختلف عن المنتجات التي تصنعها الشركات الأخرى. فالكوكاكولا ليست مجرد صودا، ولكنها المنتج الذي يطلبه المستهلكون بالاسم. يصنع منتجو السلع ذات الماركات الشهيرة احتكارا لأنفسهم - ثم يفرضون سعرا على منتجاتهم وفقًا لهذه السمعة التجارية - عن طريق إقناع المستهلكين أن منتجاتهم ليس لها مثيل. فأحذية نايك Nike ليست مجرد قطع جلدية قام العمال من ذوي الأجور المنخفضة بحياكتها مع بعضها البعض في المصنع بفيتنام، ولكنها الأحذية التي يرتديها مايكل جوردان. وحتى المزارعون أخذوا تلك الرسالة على عاتقهم للعمل بها. لذلك تجدنا نبحث في المتاجر عن برتقال ماركة صنكيست Sunkist، ولحم بقري ماركة أنجس Angus، ودواجن ماركة تايسون Tyson (وفي المقابل ندفع مبالغ كبيرة).

وأحيانا ندفع المال للغرباء كي يعتمدوا جودة المنتجات حتى يتسنى لنا جمع المعلومات. إن وظيفة روجر إيبرت تتمثل في مشاهدة أعداد كبيرة من الأفلام السيئة؛ حتى لا أضطر لمشاهدتها وأكتشف أنها سيئة. أما عندما يقع في يده فيلم جيد، يشيد بجودته. ومن ثَمَّ فهو يوفر عليّ مشاهدة أفلام من نوعية فيلم «توم كاتس» Tom Cats، الفيلم الذي أعطاه السيد إيبرت جائزة أسوأ فيلم. أما أنا، فتجدني أدفع لقاء الحصول على تلك المعلومات في صورة قيمة اشتراكي في مجلة «شيكاغو صن تايمز» Chigaco suntimes، كما تقدم مجلة كونسيومر ريبورتس Consumer Reports نفس نوعية المعلومات عن السلع الاستهلاكية، حيث تقوم معامل أندررايترز Underwriters بالتصديق على أمان بعض الأدوات الكهربائية، كما تقوم صحيفة مورنينج ستار Morning star بتقييم أداء صناديق الاستثمار. كما أن برنامج أوبرا وينفري يقدم فقرة «نادي الكتاب»، والتي تخرج منها أحيانًا بعض الكتب المغمورة إلى النور لتتصدر قوائم الكتب المحققة أفضل مبيعات.

ولذا تبدأ الشركات في بذل كل ما تقدر عليه من جهد في سبيل «لفت انتباه» الأسواق لجودة منتجاتها. وكان هذا هو موضوع البحث الذي أجراه أستاذ الاقتصاد بجامعة ستانفورد مايكل سبينس الحاصل على جائزة نوبل عام ٢٠٠١م، حيث يضرب المثال التالي: نفرض أنك تبحث عن مستشار استثمارات بعد أن حالفك الحظ وربحت في يانصيب الباوربول Powerball، وأول شركة تدخلها تجد جدرانها تكسوها الأخشاب الجميلة، وردهتها من الرخام، وحوائطها مزينة باللوحات الزيتية الأصلية العالية المستوى، ويرتدي موظفوها التنفيذيون الحُلات الإيطالية المصنوعة يدويا، ما الذي سيدور في ذهنك عندئذ؟ ستفكر كالآتي: إن ما ستدفعه لهم من رسوم سيشترون به كل تلك الأغراض الرائعة، إنهم نصابون بالتأكيد. أو ستقول: يبدو أن هذه الشركة ناجحة للغاية وأتمنى أن يقبلونني عميلا لديهم. ويذهب معظم الأفراد مع الأمر الثاني. (إذا كنت غير مقتنع، فكر في الأمر من زاوية أخرى: كيف ستشعر إذا كان مستشارك الاستثماري يعمل في مكتب شديد الرطوبة ويستخدم الآلات الكاتبة القديمة التي استغنت عنها المصالح الحكومية).

وليست زخارف النجاح - الجدران المكسوة بالأخشاب، والرخام، ومجموعة اللوحات الفنية - ذات علاقة موروثة بالأسلوب الذي تتبناه إدارة الشركة في العمل. ومع ذلك، تجدنا نترجم تلك الزخارف على أنها «إشارات» نستدل بها على أن الشركة من الطراز الأول، فيعتبرها السوق مثل ريش الطاووس الجميل، أي سمة طيبة في زمن نقص المعلومات.

وهذا تساؤل آخر يطرحه خبراء الاقتصاد: لماذا يعمل خريجو جامعة عريقة مثل جامعة هارفارد في وظائف تمكنهم من العيش في رغد؟ هل حققوا ذلك لأن تعليمهم في هارفارد جعلهم ناجحين؟ أم لأن جامعة هارفارد تقبل النابغين من الطلاب الذين كانوا سينجحون في حياتهم على أية حال؟ بعبارة أخرى، هل تضيف جامعة هارفارد قيمة كبيرة لطلابها؟ أم أنها بسهولة توفر لهم آليات مميزة «لافتة للانتباه» تسمح للطلاب اللامعين بالإفصاح عن نبوغهم للعالم لأنهم قُبِلوا في جامعة هارفارد؟ أجرى كل من آلان كروجر Alan Krueger أستاذ الاقتصاد بجامعة برينكتون وستاسي دالي Stacy Dale الخبيرة الاقتصادية بمؤسسة

ميلون Mellon دراسة شيقة للإجابة عن هذا السؤال[٤]، وتوصلا إلى أن خريجي الكليات التي تدقق في اختيار طلابها يحصلون في المستقبل على رواتب أعلى من رواتب خريجي الكليات التي لا تدقق في اختيار طلابها. فمثلا، يصل الراتب السنوي الذي يحصل عليه المتخرج عام ١٩٧٦م في جامعة ييل في سواثرمور Swarthmore، أو في جامعة بينسلفانيا إلى ٩٢٠٠٠ دولار عام ١٩٩٥م؛ أما المتخرج في إحدى الجامعات الأقل تدقيقا في اختيار طلابها، مثل جامعة بينستيت Pennstate أو جامعة دنيسون Denison أو جامعة تولين Tulane يحصل على ٢٢٠٠٠ دولار سنويا فقط. وهذا ليس بالأمر الجديد، كما أنه لا يفصح عمّا إذا كان الطلاب في جامعات مثل ييل وبرينكتون سيحصلون على رواتب أعلى من نظرائهم في جامعات أقل منافسة، حتى وإن كانوا يلعبون البيربونج beer pong ويشاهدون التلفاز طوال فترة دراستهم المستمرة أربع سنوات.

لذلك طور كل من السيد كروجر والسيدة دالي دراستهما التحليلية لتتواكب مع تلك المسألة. فقد قاما بفحص نتائج الطلاب الذين قُبِلوا في كلٍّ من الكليات التي تنتقي طلابها والكليات التي لا تدقق بنفس الدرجة في اختيار طلابها. فقد اختار بعضهم الذهاب لجامعات القمة التي تضمها رابطة إيفي Ivy League، واختار البعض الآخر الذهاب للجامعات الأقل تدقيقا في اختيار طلابها. أما عنوان بحثهما فيلخص ما أسفر عنه اكتشافهما، وهو «أن الطلاب الذين مكنهم ذكاؤهم من القبول بجامعات الصفوة قد اطمأنوا على مستقبلهم.» فقد كان متوسط رواتب الطلاب - الذين قُبِلوا بكل من الجامعات أو الكليات التي تنتقي طلابها، والجامعات الأقل تدقيقا - متساويا تقريبا بغض النظر عن نوع الجامعة التي التحق بها كل منهم. (كان الاستثناء الوحيد يشمل الطلاب ذوي العائلات محدودة الدخل والذين يمثل لهم الالتحاق بجامعة تنتقي طلابها أمرًا يزيد من دخولهم بطريقة ملحوظة). وبشكل عام، فمستوى الطالب هو معيار النجاح في الحياة مستقبلا وليس مستوى الجامعة التي تخرج فيها.

هل من غير المنطقي أن تنفق ١٠٠,٠٠٠ دولار أو أكثر كي تلتحق بإحدى جامعات «رابطة إيفي»؟ ليس بالضرورة. فالشهادة التي يحصل عليها المرء من جامعة برينكتون أو جامعة ييل تعادل «الإشادة بالجودة» التي يقرها جورج إبرت. فهي بمنزلة إعلان بأنك

حاصل على مؤهل متميز. ومن ثَمَّ لن يراود الآخرين الشكُّ حيال ذلك، مثل زملائك في العمل وشريكة حياتك وأقارب زوجتك. ويبقى احتمال أن تكون قد تعلمت شيئًا أثناء اختلاطك بعقول العالم النابغة لمدة أربع سنوات، ومازال السيد كروجر يقدم هذه النصيحة للطلاب المتقدمين للالتحاق بالجامعة: «لا تعتقد أن الكلية الوحيدة الجديرة بالالتحاق هي تلك التي لن تقبلك بصفوفها ... ولكن كن متأكدا أن حماسك الداخلي وطموحك وموهبتك، كل هذا سيحدد نجاحك أكثر من اسم الجامعة الذي سيكتب في الشهادة التي ستحصل عليها.»

ويغفل المعنيون بإصلاح التعليم في أمريكا عن أن الطلاب المتفوقين المتحمسين (ذوي العائلات المتحمسة لتعليمهم أيضًا) ينجحون في حياتهم بغض النظر عن الجامعات الملتحقين بها. ففي ولاية إلينوي، يشهد كل خريف إصدار بطاقات المتابعة الدراسية للطلاب، ثم يجري تقييم كل كلية في الولاية وفقًا لأداء الطلاب في مجموعة من الاختبارات الموحدة، وسرعان ما ينتهز الإعلام فرصة إصدار تلك البطاقات للتعرف على «أفضل» الكليات في الولاية التي عادة يكون معظمها كليات الضواحي الراقية. ولكن هل تسفر تلك العملية عن أية معلومة نستدل منها على أكثر تلك الكليات كفاءة؟ ليس بالضرورة. يقول إريك هانوشيك Eric Hanushek أستاذ الاقتصاد بجامعة روشستر Rochester والخبير في العلاقات الدقيقة بين مستوى الكليات ونتائج الطلاب: «سيحصل الطلاب على درجات جيدة في الاختبارات الموحدة في كثير من الضواحي حتى وإن كانوا غير متواجدين في قاعات المحاضرات بصفة دائمة يوميًّا طوال الأربع سنوات.» وثمة معلومة مهمة ناقصة: ترى ما هو حجم القيمة الحقيقية التي أضافتها تلك «الكليات رفيعة المستوى»؟ هل بها إدارة وأساتذة ممتازون، أم أن تلك الكليات مليئة بالطلاب المتميزين الذين سيتفوقون في الاختبارات الموحدة حتى وإن كانوا غير منتظمين في صفوفهم الدراسية؟ إنه نفس التساؤل الذي ذكرناه آنفا حول جامعة هارفارد.

لقد بدأ هذا الفصل بالحديث عن قضية اجتماعية مهمة، وسينتهي بتناول قضية مشابهة وهي قضية «الاضطهاد العرقي» التي ترتبط بالمعلومات. وهنا نجدنا بصدد سؤالين يسيرين يقعان في لب هذه المشكلة: الأول: هل يدل الجنس أو الأصول العرقية ـ وحدها أو بارتباطها

بظروف أخرى ـ على معلومات ذات مغزى عن الأفراد؟ إذا كان الأمر كذلك، فماذا نفعل؟ إن الإجابة على السؤال الأول تحصل على أقصى اهتمام. فبعد هجمات ١١ سبتمبر، قد نشتبه في رجل عربي يبلغ من العمر خمسة وثلاثين عاما، من حيث كونه يشكل تهديدا على أمن الدولة أكثر من اشتباهنا في امرأة بولندية تبلغ من العمر خمسة وستين عاما. وطالما زعم رجال الشرطة أن الأجناس تثير الشكوك حولها؛ فمثلا إذا وجدنا شبابا ذوي بشرة بيضاء يرتدون الملابس الأنيقة في أحد الأحياء الفقيرة للزنوج، ففي أغلب الأحيان سيُنظر لهم على أنهم يشترون المخدرات. كما ترتبط المنظمات الإجرامية بالجماعات العِرقية. لقد سبق وأعلن الرئيس كلينتون أن الاضطهاد العرقي «لا يمكن تبريره أخلاقيا». أما موقع باري ماكافري Barry McCaffrey على الإنترنت (وهو رئيس إدارة مكافحة المخدرات الأمريكية ONDC في عهد الرئيس بيل كلينتون والملقب بقيصر مكافحة المخدرات)، فقد سبق وأعلن أن معظم تجار الهروين في مدينة دينفر Denver مكسيكيون، أما معظم تجار الكوكايين الخام في مدينة ترينتون Trenton فمن الزنوج الأمريكيين الذكور، ومعظم تجار الكوكايين البودرة من الأسبان.[٥]

وفي الواقع، إن جميعنا يمارس الاضطهاد ضد البعض أحيانا، ولكن كلا منا على طريقته الخاصة. فلقد تعلمنا منذ الصغر ألا نحكم على الكتاب من غلافه، «ولكننا مضطرون لفعل ذلك؛ ففي أغلب الأحيان لا نرى من الكتاب سوى الغلاف.» تخيل مثلًا أنك تسير ليلا في مرآب لانتظار السيارات، عندما سمعت صوت خطوات شخص يتعقبك، فإن قررت التصرف بمثالية ستسأل هذا الشخص عن سيرته الذاتية، وتجلس معه لتناول القهوة، وتتناقشا في أهدافه في الحياة، ووظيفته، وعائلته، واتجاهاته السياسية، والأهم من ذلك، ستسأله عن السبب وراء اتباعه لك في مرآب انتظار سيارات ليلا. وبعد تلك المناقشة المثمرة تقرر عمّا إذا كنت ستضغط على زر الذعر الذي تحتفظ به في ميدالية مفاتيحك أم لا. ولكن الواقع مختلف بالطبع؛ فما ستفعله هو الالتفات لإلقاء نظرة خاطفة على من يتبعك، ثم ما هي المعلومات التي تهمك في تلك اللحظة؟ رجل أم امرأة؟ إلى أي جنس ينتمي؟ عمره؟ حقيبته؟ ملابسه؟

ومع ذلك، ينظر المحللون الاجتماعيون لكل تلك الأسئلة باعتبارها قضايا هامشية. فالسؤال المهم هنا هو: هل من اللائق أن نزعج أشخاصا ينتمون لقاعدة عرقية عريضة أو لأحد الأجناس التي يشتبه في تورط بعض أفرادها في جرائم؟ وقد تدعم بعض الإحصائيات ذلك الأمر، في حين يبقى احتمال أننا مخطئون في الاشتباه في هذا الإنسان أكبر بكثير من احتمال كوننا على صواب. سيجيب معظمنا بالنفي، فلقد أسسنا مجتمعًا يُقَدِّر حريات المواطنين حتى ولو كان ذلك على حساب استقرار هذا المجتمع. ولكن يبدو أن المعارضين للاضطهاد العرقي يقعون دائمًا في حيرة عمّا إذا كانت الشرطة تقوم بعمل جيد أم لا. «ولكن هذا لا يهم.» فإذا كان علم الاقتصاد يعلمنا شيئا، فهو أننا يجب أن نقارن بين التكلفة التي ندفعها لقاء تصرف ما، وبين الفوائد الناجمة عن هذا التصرف. فتكلفة الاشتباه في عشرة أو عشرين أو مائة من الملتزمين بالقانون للقبض على تاجر مخدرات واحد لا تستحق العناء. ولكن هل من المحتمل أن يُحدِث هذا فرقًا في حالة احتمال حدوث هجمات إرهابية قوية على الولايات المتحدة؟ للأسف، نعم.

في عالم أوليات الاقتصاد النظري (اقتصاد ١٠١) يتمتع جميع الأطراف «بالمعلومات الكاملة»، والمعاملات التجارية أكثر تنظيما، ويعرف كل من المستهلكين والمنتجين كل شيء عمّا يريدون معرفته. أما العالم الواقعي، فهو أكثر إثارة ولكنه أكثر فوضوية. فشرطي المرور الذي يوقف إحدى سيارات سباق جراند أميريكان رود ريسينج على جانب الطريق لأن مصباح السيارة الخلفي مكسور وهي سائرة في الامتداد المهجور لطريق فلوريدا السريع ـ ليس لديه معلومات كاملة، تمامًا مثل الأسرة التي تبحث عن مربية ماهرة وغير مصابة بأمراض كي تتجنب التكاليف الباهظة لعلاج مرض الإيدز. للمعلومات أهمية. ويُعنى خبراء الاقتصاد بدراسة ماذا نفعل بها، وأحيانا والأكثر أهمية، ماذا نفعل بدونها.

الفصل السادس

الإنتاجية ورأس المال البشري

لماذا بيل جيتس أكثر منك ثراءً؟

انتقل بيل جيتس عملاق برمجيات الحاسب الآلي عام ١٩٩٧م للعيش في قصر يبلغ ثمنه ١٠٠ مليون دولار؛ والآن يحتاج القصر إلى إضفاء مزيد من لمسات الترف. إن المنزل البالغة مساحته ٣٧,٠٠٠ قدم مربع يحتوي على مسرح به عشرون مقعدا، وردهة استقبال، وموقف انتظار سيارات يتسع لثمان وعشرين سيارة، وحلبة للألعاب البهلوانية في داخل المنزل. بالإضافة إلى كل أنواع الآلات التي تعمل بالحاسب الآلي مثل الهواتف التي تصدر جرسا فقط عندما يكون الشخص المراد الاتصال به متواجدا بالقرب من الهاتف، ورغم كل ذلك إلا أن المنزل ليس واسعا بالشكل الكافي.[1] فوفقا لملفات هيئة تقسيم الأراضي الخاصة بضواحي مدينة مدينا Medina بولاية واشنطن، يود السيد جيتس وزوجته إضافة غرفة نوم أخرى وكذلك بعض المساحات الإضافية لأبنائهم من أجل اللعب والمذاكرة.

نستدل من برنامج توسيع قصر بيل جيتس على كثير من الأمور وأوضحها هو أنه من الجيد أن يكون المرء بيل جيتس. فالعالم يغدو مكانًا ساحرًا للهو عندما تمتلك نحو ٥٠ مليار دولار. وقد تتبادر إلى أذهاننا تساؤلات أكثر عمقا مثل: لماذا يمتلك البعض حلبات

ألعاب بهلوانية داخل المنزل وطائرات خاصة في حين ينام آخرون في دورات مياه محطات الأوتوبيس؟ كيف يمكن أن يفتقر الكثير من الأمريكيين لمتطلبات العيش الأساسية ونحن في أعقاب أطول فترة ازدهار اقتصادي شهدتها الولايات المتحدة؟ لقد انخفض معدل الفقر بنسبة ضئيلة بعد تسع سنوات من النمو الاقتصادي المستمر لتصبح نسبة فقراء الولايات المتحدة ١١ بالمائة، الأمر الذي يعد انخفاضا ملحوظا بعد أن كانت تبلغ نسبتهم ذروتها وهي ١٥ بالمائة عام ١٩٩٣م. ولكن لم يكن الوضع آنذاك أفضل بشكل كبير منه في فترة السبعينيات؛ حيث كان يعاني من الفقر طفل من كل خمسة أطفال أمريكيين، ونسبة مفزعة تبلغ ٤٠ بالمائة من أطفال الزنوج. وذلك مع أن الولايات المتحدة هي أكثر البلدان ثراءً، في حين تعيش أعداد غفيرة من سكان العالم - حوالي ثلاثة مليارات (نسمة) - في فقر مدقع، ونحن على مشارف الألفية الثالثة.

ويهتم الاقتصاديون بدراسة الفقر وعدم المساواة في الدخول، كما يهتمون بمعرفة الفقراء، ولماذا هم فقراء، وما يمكن فعله لهم. لا بد أن تبدأ أية دراسة تتناول السبب في أن بيل جيتس أكثر ثراء ممن ينامون في الشوارع - بالمفهوم الذي يشير له خبراء الاقتصاد برأس المال البشري. إن رأس المال البشري هو خلاصة مجموعة من المهارات المتمثلة في الفرد مثل التعليم، والذكاء، والجاذبية، والإبداع، والخبرات العملية، والحس التجاري، وحتى القدرة على قذف كرة البيسبول بقوة. إن رأس المال البشري هو كل ما يبقى لك إذا جردك أحدهم من كل ممتلكاتك: وظيفتك وأموالك ومقتنياتك، وتركك على ناصية شارع لا تملك سوى الملابس التي ترتديها. فماذا سيحدث لبيل جيتس في مثل ذلك الموقف؟ كل خير. حتى لو انهارت مؤسسة مايكروسوفت، وصادرت الحكومة كل ثروته، ستتخطفه الشركات الأخرى ليعمل لديها كاستشاري، أو كعضو مجلس إدارة، أو كرئيس تنفيذي، أو متحدث يبث الخطب الحماسية. (عندما قامت شركة أبل ماكينتوش بطرد ستيف جوبس Steve Jobs من الشركة التي أسسها، واصل حياته وأسس شركة بيكسار Pixar (شركة أفلام الرسوم المتحركة)، ثم دعته مجددًا شركة أبل فيما بعد ليعمل بها مرة أخرى) وماذا كان سيحدث للاعب الجولف الشهير تايجر وودز؟ كل خير أيضًا. فقد يفوز في سلسلة من المباريات قبل نهاية الأسبوع إن استضافه أحدهم ليلعب لصالح أحد النوادي.

ولكن ماذا سيحدث ﰲ موقف مثل هذا لمن تخلفوا عن التعليم ﰲ الصف العاشر الدراسي، ويدمنون منشطات الميثامفيتامين؟ ليس خيرا أبدا. فالفارق هنا هو رأس المال البشري، الذى ينعدم لدى هؤلاء. (من المفارقة أننا قد نجد بعضًا من ذوي الثراء الفاحش ينعدم لديهم رأس المال البشري، مثل سلطان بروناي، فهو يتمتع بالثراء لأن مملكته ترقد على احتياطي نفط ضخم وليس لأنه يملك رأس مال بشري). ﰲ الواقع، لا يختلف سوق العمل عن أنواع الأسواق الأخرى ﰲ أكثر من هذا؛ حيث هناك بعض المواهب التي يطلبها السوق أكثر من غيرها. فكلما كانت مجموعة المهارات التي يملكها المرء فريدة من نوعها، زاد المقابل الذي يحصل عليه صاحبها. ولهذا يحصل أليكس رودريغز Alex Rodriguez على ٢٥٠ مليون دولار ﰲ مقابل عقد مدته عشر سنوات لكي يلعب البيسبول ﰲ فريق تيكساس رينجرز؛ لأن بإمكانه قذف الكرة بسرعة تسعين ميلا ﰲ الساعة بقوة أكبر، وعدد مرات أكثر من أي شخص آخر، فهو بذلك يقود فريق الرينجرز نحو الفوز، الأمر الذي يملأ المدرجات بالمشجعين، ومن ثم تباع البضائع، ويؤدي لكسب عائد من إذاعة المباراة ﰲ التلفاز، وبالتدقيق ﰲ هذا الأمر نجد أنه لا أحد على سطح هذا الكوكب يستطيع أن يقوم بذلك بنفس الروعة التي يقوم بها أليكس.

أما عن نواحي اقتصاد السوق الأخرى، فلا يرتبط سعر تخصص ما بقيمته الاجتماعية، بل بندرته فقط. أذكر أنني كنت أجريت حوارًا ذات مرة مع روبرت سولو Robert Solow الحاصل على جائزة نوبل عام ١٩٨٧م ﰲ الاقتصاد ومشجع البيسبول الشهير، وسألته عمّا إذا كان منزعجا لأن المكافأة المالية التي منحوه إياها مع جائزة نوبل أقل مما يحصل عليه لاعب البيسبول روجر كليمنس Roger Clemens ﰲ المباراة الواحدة الذي كان يحرز الأهداف لفريق ريد سوكس آنذاك، وكان رده: «لست منزعجا؛ فهناك الكثير من خبراء الاقتصاد البارعين، ولكن هناك روجر كليمنس واحد فقط.» انظر، هكذا يفكر الاقتصاديون.

من ذا الذي يتمتع بالثراء ﰲ الولايات المتحدة، أو على الأقل يمتلك وسائل العيش المريحة؟ المبرمجون، والجراحون ومهندسو الطاقة النووية، والكُتاب، والمحاسبون، والمصرفيون، والمدرسون. أحيانًا يملك هؤلاء الأفراد مواهب فطرية، وﰲ معظم الأحيان

يكونون قد اكتسبوا مهاراتهم من التعليم والتدريب المتخصص. بعبارة أخرى، لقد قام هؤلاء بعمل استثمارات مهمة في رأس مالهم البشري. فاستثمار الأموال اليوم في رأس المال البشري مثل أي نوع آخر من الاستثمار - ابتداءً من بناء مصنع وحتى شراء أحد السندات - يجلب عائدًا في المستقبل، بل وعائدًا مربحًا جدًّا. يقدر الباحثون أن التعليم الجامعي يجلب عائدًا يزيد ١٠ بالمائة عن تكلفته، وهذا يعني أنك إذا أنفقت المال اليوم على تعليمك الجامعي، يمكنك أن تتوقع أن تسترد هذا المال بالإضافة إلى زيادة سنوية قدرها ١٠ بالمائة. فالقلائل في وول ستريت يحظون باستثمارات أفضل من ذلك ذات العائد المنتظم.

يعتبر رأس المال البشري بمنزلة جواز مرور اقتصادي، وأقصد المعنى الحرفي في كثير من الحالات. أذكر قبل تخرجي في الجامعة في أواخر الثمانينات، كنت التقيت بشاب فلسطيني اسمه جمال أبو علي، وكانت عائلة جمال التي تعيش في الكويت تصر على أن ينهي ولدهم دراسته بعد ثلاث سنوات بدلًا من أربع سنوات. وكان يقتضي ذلك الحصول على حصص إضافية كل ثلاثة أشهر والمجيء إلى الجامعة كل صيف. وكانت تبدو لي كل تلك الأمور زائدة عن الحد. فماذا عن فترات التدريب والدراسة الأجنبية، أو حتى قضاء الشتاء في كولورادو حيث التزحلق على الجليد والمرح؟ وأثناء تناولي الغداء مع والد جمال ذات مرة، شرح لي أن الفلسطينيين يعيشون حياة متنقلة وغير مستقرة. كان السيد أبو علي محاسبًا، وهي المهنة التي يمكن مزاولتها تقريبا في أي مكان في العالم، وشرح لي أنه قد ينتهي به الأمر متنقلاً من بلد لأخرى، كما أخبرني أن العائلة كانت قد عاشت في كندا قبل انتقالها للعيش في الكويت، وقد ينتقلون للعيش في مكان آخر في غضون خمس سنوات.

كان جمال يدرس الهندسة، وهي أيضًا مهنة يمكن ممارستها في أي مكان بالعالم. فكلما حصل على شهادته سريعًا، مثلما كان يصر والده، صار في أمان أكثر. فالشهادة الجامعية لن تسمح له بكسب عيشه فحسب، بل ستساعده على إيجاد مسكن حيث يعتمد حق الهجرة في بعض الدول المتقدمة على المهارات والتعليم، أي على رأس المال البشري.

وبالفعل كانت أفكار السيد أبو علي تنم عن بصيرته المدهشة، فبعد انسحاب صدام حسين من الكويت عام ١٩٩٠م، طردت الكويت معظم قاطنيها من الفلسطينيين، بما فيهم

عائلة جمال، لأن الحكومة الكويتية شعرت بتعاطف الفلسطينيين مع العراقيين المعتدين. ومنذ ذلك الحين لم أعد أعرف شيئًا عن جمال وعائلته مثلما لم أعد أعرف شيئًا عن كليتي التي درست بها، فأينما ذهبوا سيظل جمال مهندسًا ووالده محاسبًا.

والعكس صحيح، على الصعيد الآخر من مصدر العمالة. فالمهارات المطلوبة لطرح سؤال «هل تريد بطاطس مقلية مع الطلب؟» ليست بالمهارات النادرة. هناك حوالي ١٥٠ مليون شخص في الولايات المتحدة قادر على بيع الوجبات المجمعة في ماكدونالدز. إن ما تحتاجه مطاعم الوجبات السريعة هو أن تدفع أجورًا كافية لتظل الأجساد الحية واقفة دائمًا لتلقي الطلبات من الزبائن. فقد يحصل العامل هناك على ٥٫٥٠ دولارات في الساعة عندما يكون الأداء الاقتصادي ضعيفا، أو على ٩ دولارات عندما يكون هناك نقص في الأيدي العاملة، ولكن لن يصل هذا المبلغ أبدًا إلى ٤٠٠ دولار في الساعة، المبلغ الذي قد يطلبه أحد كبار محامي الدفاع الممتازين الذين يشبهون العملة النادرة، بعكس عمال مطاعم الهامبرجر. تتمثل أكثر الطرق إفادة في دراسة مشكلة الفقر - سواء في الولايات المتحدة أو في أي مكان آخر في العالم - في دراسة ندرة رأس المال البشري. صحيح أن الأفراد يعانون من الفقر في الولايات المتحدة؛ لأنهم لا يمكنهم الحصول على وظائف جيدة، ولكن هذا بمنزلة العَرَض وليس المرض، فالمشكلة الأساسية تكمن في نقص المهارات، أو نقص رأس المال البشري. فمثلا يبلغ معدل الفقر بين المتخلفين عن دراستهم الثانوية في أمريكا اثني عشر ضعف معدل الفقر بين خريجي الجامعات. لماذا تعد الهند واحدة من أفقر الدول في العالم؟ السبب الرئيسي هو لأن ٣٥ بالمائة من السكان يعانون من الأمية (النسبة التي انخفضت بعدما كانت تصل إلى ٥٠ بالمائة منذ عشر سنوات).[٢] أو قد يعاني الأفراد من ظروف جعلت رأس مالهم البشري أقل نفعا للمجتمع، كما تعاني نسبة كبيرة من المشردين من سكان أمريكا من إدمان المخدرات أو الإعاقة الجسمانية أو الأمراض العقلية.

والاقتصاد المزدهر مهم هو الآخر، لقد كان إيجاد وظيفة عام ٢٠٠١م أسهل منه عام ١٩٧٥م أو ١٩٣٢م، صحيح أن الموجة العالية ترفع كل القوارب معها، لذلك يعد النمو الاقتصادي أمرًا رائعًا بالنسبة للفقراء. وعكس ذلك الاقتصاد المعتل فهو عادة يدمر العمال في قاع مصدر العمالة المحدود. ولكن حتى مع الموجة العالية تجد العمال الأقل

مهارة متشبثين بألواح الأخشاب الطافية، ويتناول نظراؤهم ممن يتمتعون بمهارات أفضل المشروبات الفاخرة على متن يخوتهم. إن الاقتصاد القوي لا يجعل من عمال مواقف انتظار السيارات أساتذة جامعة، أما استثمارات رأس المال البشري فتفعل ذلك، إذ تتحكم عناصر الاقتصاد الكلي في حجم الموج، أما رأس المال البشري فيحدد جودة ومتانة القارب.

ضع في اعتبارك المثال الاعتباري التالي: تخيل إذا جمّعنا في صباح أحد الأيام ١٠٠,٠٠٠ شخص من المتخلفين عن التعليم الثانوي، وأطلقناهم جميعًا على ناصية تقاطع شارعي ستيت State وماديسون Madison في شيكاغو، بالتأكيد سيخلف ذلك كارثة اجتماعية، وستبلغ الخدمات الحكومية أقصاها، وسترتفع معدلات الجريمة، كما سيَحُول ذلك دون مزاولة الأعمال التجارية لنشاطها في وسط مدينة شيكاغو، وسيطلب السياسيون تدخل الدولة أو الحكومة الفيدرالية للمساعدة: «إما أن تعطونا المال الكافي لإعانة هؤلاء الأشخاص أو تساعدونا على التخلص منهم.» عندما قرر قادة الأعمال في مدينة ساكرامينتو Sacramento بولاية كاليفورنيا وضع حد لمشكلة المشردين كانت إحدى خططهم هي إعطاء المشردين تذاكر ذهاب فقط في الحافلات المتجهة خارج المدينة.[٣] (وفقا للتقارير فعلت مدينة أتلانتا نفس الشيء قبل انعقاد الدورة الأوليمبية بها عام ١٩٩٦م).

والآن تخيل نفس ناصية الشارع، وتخيل أننا جمعنا ١٠٠,٠٠٠ من خريجي أرقى جامعات الولايات المتحدة، فتصل الحافلات إلى ناصية شارعي ستيت وماديسون لينزل منها المحامون، والأطباء، والفنانون، وعلماء الوراثة، ومهندسو البرمجيات، والكثير من الأذكياء المتحمسين ممن يملكون مهارات عامة، على الفور سيجد الكثير منهم وظائف؛ (تذكر أن رأس المال البشري لا يتمثل في حضور الحصص الدراسية فحسب، ولكنه يشمل مزايا مثل المثابرة والإخلاص في العمل والإبداع، مثل هذه الأمور التي تؤهل الأفراد لإيجاد وظيفة). وسرعان ما سيبدأ بعض هؤلاء الخريجين المتخصصين في تأسيس أعمال تجارية خاصة بهم، كما أن الحس التجاري حتمًا هو أحد المكونات المهمة لرأس المال البشري. وقد يرحل بعضهم لمكان آخر، فالعاملون ذوو المهارات العالية يتنقلون من عمل لعمل أكثر من نظرائهم الأقل مهارة. وقد تنقل بعض الشركات مقرها إلى شيكاغو، أو تفتح أفرعًا لها هناك تشمل المكاتب والمصانع للاستفادة من هذه الوفرة المؤقتة من النابغين، كما سَيَصِف

خبراء الاقتصاد هذا التمركز الغريب لكل هؤلاء المهرة باعتباره هدية لتطوير اقتصاد شيكاغو، تمامًا مثلما ساهمت موجات الهجرة في تقدم الولايات المتحدة.

إن بدا لك هذا المثال مختلقا، فكر فيما حدث للمركز الأمريكي للتقنيات الحربية البحرية والجوية NAWC بمدينة إنديانابوليس، وهو مصنع كان يقوم بإنتاج الأجهزة الإلكترونية المتطورة للسلاح البحري حتى أواخر التسعينيات، فقد جرى اختيار المركز الذي كان يضم نحو ٢,٦٠٠ عاملٍ ليغلق أبوابه، كجزء من عملية تخفيض العمالة الحربية. وكلنا سمعنا عن تلك القصص عن إغلاق المصانع التي فقد فيها مئات أو آلاف العمال وظائفهم، وبدأت الأعمال التجارية في التداعي بسبب فقدان كثير من القوة الشرائية. يقول أحد الأفراد: «عندما أُغْلِقَ المصنع عام (ويذكر التاريخ)، بدأت هذه البلدة في الانهيار.» ولكن كان الأمر مختلفا تمامًا مع المركز الأمريكي للتقنيات الحربية البحرية والجوية[٤]، فقد كانت القوة العاملة تمثل أكثر رءوس أموال المركز قيمة، وكان ٤٠ بالمائة منها من العلماء والمهندسين، وفكر بعض المديرين الأذكياء وعلى رأسهم عمدة المدينة ستيفن جولدسميث Stephen Goldsmith أن المصنع يمكن بيعه للقطاع الخاص، وتمت المزايدة بين سبع شركات، وفازت بالمصنع شركة هيوز إلكترونيكس Hughes Electronics.

في أحد أيام الجمعة في يناير عام ١٩٩٧م أنهى موظفو المركز الأمريكي للتقنيات الحربية البحرية والجوية عملهم كموظفين حكوميين، وعاد ٩٨ بالمائة منهم يوم الإثنين التالي للعمل كموظفين بشركة هيوز، (لتصبح شركة HAWC بدلًا من مركز NAWC). وقال التنفيذيون بشركة هيوز الذين أجريت معهم الحوار: إن قيمة حصولهم على المركز تكمن في قيمة العمال، وليس فقط في حوائط المبنى وإنتاج المركز من المعدات الحربية. فقد كانت شركة هيوز تشتري مجموعة ضخمة من رأس المال البشري التي لا يمكن إيجادها في أي مكان آخر. ويتناقض هذا تمامًا مع عمليات إغلاق المصانع التي يحكي عنها المطرب بروس سبرينجستين Bruce Springsteen في أغانيه، والتي يجد فيها العمال من ذوي التعليم المحدود أن مهاراتهم الضئيلة أصبحت عديمة القيمة عندما تغلق المصانع التي يعملون فيها أيًّا كانت. فالاختلاف يكمن في رأس المال البشري. وبالفعل، قد يجد الاقتصاديون الدعم القائم على التجربة والملاحظة للرؤية الاقتصادية في أغاني سبرينجستين. ويقدر

الخبير باقتصاديات العمل روبرت توبيل Robert Topel أن العمال من ذوي الخبرة يفقدون ٢٥ بالمائة من قدراتهم على الكسب على المدى البعيد، عندما يجبرون على تغيير وظائفهم من خلال عمليات إغلاق المصانع.

والآن حان الوقت كي نتطرق إلى المفهوم الخاطئ المترسخ لدى البعض عن إجمالي حجم العمل، وهو واحد من أكثر مفاهيم السياسة العامة ابتعادًا عن الواقع. ويشير هذا الفكر الخاطئ إلى أن الاقتصاد ينطوي على حجم عمل محدود، ولذا فأية وظيفة جديدة تأتي لتحل محل وظيفة فقدها أحدهم في مكان آخر. وتزعم تلك الرؤية أنني إذا كنت أبحث عن وظيفة فسأجد واحدة فقط، إن كان أحد الأفراد يعمل لساعات أقل، وإلا فلن أجد عملا على الإطلاق. هكذا تظن الحكومة الفرنسية أن العالَم يعمل بهذه الطريقة، وهو اعتقاد خاطئ؛ فالوظائف يمكن خلقها في أي وقت يقدم فيه الفرد خدمة أو سلعة جديدة، أو عندما يجد طريقة أفضل (أو أرخص) لتقديم السلع أو الخدمات الموجودة بالفعل.

وتؤكد الإحصائيات مقصدي، فقد وفر اقتصاد الولايات المتحدة عشرات الملايين من الوظائف الجديدة في التسعينيات بما فيها قطاع الإنترنت، (ما زالت بعض تلك الوظائف شاغرة حتى الآن). انضمت ملايين النساء للقوة العاملة في النصف الثاني من القرن العشرين، ومع ذلك ما زال معدل البطالة في بلادنا منخفضًا مقارنة بالمعدلات السابقة في تاريخ الولايات المتحدة. وعلى نحو مشابه، أتت مجموعات كبيرة من المهاجرين للعمل في أمريكا طوال تاريخ الولايات المتحدة دون أن يؤدي ذلك إلى أية زيادة طويلة المدى في معدلات البطالة، فهل توجد عملية إحلال قصيرة المدى للعمال الأمريكيين؟ بالتأكيد، يفقد بعض العمال وظائفهم أو تنخفض أجورهم انخفاضا حادا عندما يوضَعون في منافسة مع الدخلاء الجدد على القوى العاملة، ولكن هذا يخلق المزيد من الوظائف ولا يقلصها. تذكر أنه لا بد أن ينفق العمال الجدد رواتبهم في نشاط اقتصادي آخر، الأمر الذي يخلق طلبا جديدا على منتجات أخرى، ومن ثم، تزيد الكعكة الاقتصادية فضلا عن إعادة توزيعها فحسب.

وإليك المثال التالي: تخيل أن هناك مجتمعًا يعمل في الزراعة، وفيه تمتلك أعداد غفيرة من العائلات الأراضي وتزرعها، وتنتج كل عائلة ما يكفي احتياجاتها المعيشية

فقط، أي لا يوجد فائض في المحاصيل كما لا توجد أرض غير مستصلحة، ويمتلك كل فرد في هذه البلدة قوت يومه، ولكن لا يعيش أي من هؤلاء الأفراد حياة مرفهة، فكل عائلة تقضي أوقاتا طويلة في القيام بأعمال المنزل الروتينية: فهم يصنعون ملابسهم، ويذاكرون لأبنائهم، ويصنعون أدوات الزراعة التي يستخدمونها، ويصلحونها ... الخ، ثم افرض أن رجلا أتى لتلك البلدة للبحث عن عمل، فقد يأتي هذا الرجل وهو لا يحترف القيام بأي شيء، كما أنه لا توجد أرض زائدة ليزرعها، لذلك سيطلب منه أفراد هذا المجتمع أن يعود من حيث أتى، وربما يبتاعون له تذكرة ذهاب فقط إلى خارج البلدة، فهذه البلدة «ليس بها وظائف خالية.»

أما إذا دخل المدينة شخص حاصل على الدكتوراه في الهندسة الزراعية، بالإضافة إلى أنه صَمَّم محراثًا يزيد من حصاد الذرة، فسيبيع المحراث الذي ابتكره للمزارعين مقابل حصوله على نسبة صغيرة من محاصيلهم. وهذا سيعود بالمكسب على الجميع حيث يصير بإمكان خبير الهندسة الزراعية أن يعول نفسه، بالإضافة لزيادة قوت المزارعين، حتى بالرغم مما يدفعونه لقاء حصولهم على المحاريث الجديدة (وإلا لم يكونوا ليشتروها في المقام الأول). فقد وفر هذا المجتمع وظيفة واحدة جديدة، وهي بائع المحاريث. وسرعان ما سيصل أحد النجارين إلى تلك البلدة، وسيعرض أن يقوم بكل الوظائف الزائدة ليوفر الوقت للمزارعين ليتفرغوا للاهتمام بمحاصيلهم، وستزيد المحاصيل مرة أخرى؛ لأن المزارعين قد تسنى لهم المزيد من الوقت للقيام بأفضل ما يمكنهم إتقانه من عمل، وهو الزراعة، ومن ثَمَّ فقد جرى توفير فرصة عمل جديدة.

ومن هنا، يزيد إنتاج المزارعين ليفيض عن احتياجاتهم اليومية، ولذا «ينفقون» الزائد عن حاجتهم في تعيين مُعلمة في البلدة، وهي وظيفة أخرى جديدة، لتقوم بتعليم أطفال البلدة، الأمر الذي سيجعل الجيل القادم من المزارعين أكثر تثقيفا وأكثر إنتاجية من آبائهم. وبمرور الزمن، سيتخرج في بلدتنا الزراعية، التي «ليس بها وظائف خالية»، الكتاب الرومانسيون، ورجال المطافئ، ولاعبو البيسبول المحترفون، وحتى المهندسون ممن يصممون آلات توزيع المارجريتا. هذا باختصار هو التاريخ الاقتصادي للولايات المتحدة.

فقد مكنت مستويات رأس المال البشري المتزايدة الدول الزراعية من إنشاء أماكن غنية ومتطورة، مثل مدينة مانهاتن ووادي السيليكون.

وبالطبع لا يبقى الحال مشرقا دائمًا، افرض أن أحد المزارعين المتعلمين قام بتصميم محراث يساعد في إنتاج محاصيل أفضل من المحراث السابق، الأمر الذي سيدفع بائع المحاريث الأول إلى التقاعد، ويخلق هذا نوعًا من التدمير الخلاق. صحيح أن هذه الطفرة التكنولوجية تمحو وظيفة واحدة على المدى القصير، أما على المدى البعيد، فستجعل حال البلدة أفضل. تذكر أن كل المزارعين أصبحوا الآن أكثر ثراءً (بالقياس مع زيادة محاصيل الذرة)، الأمر الذي مكنهم من توظيف خبير الهندسة الزراعية في عمل آخر، مثل تطوير بذور مهجنة جديدة، (وهذا من شأنه أن يجعل البلدة أكثر ثراءً). تحل التكنولوجيا محل العمال على المدى القصير ولكنها لا تتسبب في بطالة جماعية على المدى البعيد، ومن ثَمَّ نصبح أكثر ثراءً. وهذا يؤدي لخلق طلب على وظائف في الأنشطة الاقتصادية الأخرى. وبالطبع، سيبلي العمال المدربون أفضل بكثير من غير المدربين في تلك العملية، فهم أكثر مهارة في القيام بالكثير من الوظائف في ظل اقتصاد دائم التغيير، الأمر الذي يجعلهم أكثر صمودا خلال فترة التدمير الخلاق.

ولا يتمثل رأس المال البشري في كسب مزيد من النقود فحسب، ولكنه يجعلنا آباء وأمهاتٍ صالحين، ومصوتين أكثر وعيًا بالانتخابات، وأكثر تقديرًا للفن والثقافة، وأكثر قدرة على التمتع بمباهج الحياة، كما أنه قد يجعلنا نتمتع بصحة أفضل لأننا نتبع أساليب غذائية أفضل ونمارس الرياضة بشكل أكبر، (الصحة الجيدة أحد عناصر رأس المال البشري المهمة). فالآباء المتعلمون يُجلسون أطفالهم في المقاعد المخصصة لهم في السيارة، ويعلمونهم الألوان وحروف الهجاء قبل التحاقهم بالمدرسة، حتى إن تأثير رأس المال البشري قد يصبح أكثر عمقًا في العالم النامي؛ فقد اكتشف رجال الاقتصاد أن سنة إضافية في تعليم المرأة في دولة منخفضة الدخل ينجم عنها انخفاض قدره ٥ إلى ١٠ بالمائة من احتمال تعرض طفلها للوفاة قبل بلوغه سن الخامسة.[٥]

وبالمثل، فإن مخزوننا الإجمالي من رأس المال البشري - أي كل ما نعرفه باعتبارنا أفرادًا - يدل على مدى التقدم الاقتصادي الذي يعيش فيه مجتمعنا. كما أننا نستفيد

من حقيقة أننا نعرف كيفية منع مرض شلل الأطفال، أو كيفية صناعة الصلب المقاوم للصدأ، حتى وإن كان لا يقدر أحد منا على القيام بأي من هذين الأمرين إذا تركناه وحده على جزيرة مهجورة. يرى جاري بيكر - الاقتصادي الحاصل على جائزة نوبل لأبحاثه عن رأس المال البشري - أن إجمالي حجم التعليم والتدريب والمهارات وحتى صحة الأفراد يشكل نحو ٧٥ بالمائة من ثروة الاقتصاد الحديث. ولم يذكر بيكر شيئًا عن الماس أو البنايات أو النفط أو القناطير المقنطرة من النقود، بل المعلومات التي نحملها في عقولنا، يقول السيد بيكر في إحدى خطاباته الأخيرة: «يجب أن نسمي اقتصادنا باقتصاد رأس المال البشري؛ لأن هذا هو حاله حقا. ويبقى رأس المال البشري هو الأكثر أهمية، في حين تنطوي شتى أنواع رأس المال الأخرى على جانب آخر من الأهمية، مثل رأس المال المادي الذي يضم الآلات والمصانع، ورأس المال النقدي، ورأس المال البشري. وبالفعل، فإن رأس المال البشري في الاقتصاد الحديث يعد أهم نوع من أنواع رأس المال الذي يزيد الثروة ويدفع عجلة النمو.»[٦]

وثمة علاقة قوية متبادلة بين مستوى رأس المال البشري في دولة ما وبين تقدمها الاقتصادي. وفي الوقت نفسه، لا توجد علاقة متبادلة بين الموارد الطبيعية ومستوى المعيشة. تعد كل من اليابان وسويسرا من أغنى دول العالم، مع أن كلًّا منهما تمتلك موارد طبيعية شحيحة نسبيًّا. أما نيجيريا، فحالها عكس ذلك؛ حيث لم تسهم ثروتها الضخمة من النفط في رفع مستوى معيشة مواطنيها بصورة نسبية. كما جرى استنزاف الثروة المعدنية في أفريقيا على الحروب الأهلية الوحشية التي لم تكن لتستمر لولا أَنْ مَوَّلَتْها تلك الثروة. فإذا نظرنا للشرق الأوسط، نجد أن السعودية تمتلك معظم النفط في المنطقة، وإسرائيل، التي لا يوجد بها أي موارد طبيعية تُذْكَر، بها أعلى متوسط دخل للفرد.

وتؤدي المستويات العالية من رأس المال البشري إلى الدوران في حلقة مفرغة؛ حيث يظل الآباء والأمهات المثقفون ينفقون بسخاء على رأس المال البشري لأطفالهم. أما المستويات المنخفضة من رأس المال البشري تؤدي إلى عكس ذلك؛ حيث ينجب الآباء والأمهات المفتقرون لوسائل العيش الكريمة أطفالا فقراء. يقول السيد بيكر مثل أي مدرس في مدرسة حكومية: «حتى الفروق الضئيلة في تربية الأطفال تتضاعف بشكل مستمر مع

مرور الوقت لتصبح فروقًا ضخمة عندما يصلون لسن البلوغ. وهذا هو السبب وراء عدم قدرة سوق العمل على استيعاب المتخلفين عن التعليم ممن يقرءون بالكاد، ولم يقوموا مطلقًا بتطوير سلوكيات عمل جيدة، كما أن ذلك يفسر الصعوبة الشديدة وراء وضع السياسات لمساعدة تلك الفئات من الناس.»[٧]

لماذا يتمتع رأس المال البشري بكل تلك الأهمية؟ في الواقع يرتبط رأس المال البشري ارتباطًا وثيقًا بواحد من أكثر المفاهيم أهمية في علم الاقتصاد، وهو مفهوم الإنتاجية، والإنتاجية هي الكفاءة التي نُحَوِّل بها مدخلات الإنتاج إلى سلع وخدمات. بعبارة أخرى، ما مدى براعتنا في القيام بالأعمال؟ هل يستغرق الأمر ٢,٠٠٠ ساعة لصناعة سيارة في ديترويت، أم يستغرق ٢١٠ ساعة؟ هل تنتج مزارع الذرة في ولاية أيوا ثلاثين بوشل من الذرة لكل فدان أم ٢١٠ بوشل؟ كلما زادت إنتاجيتنا، أصبحنا أكثر ثراءً. والسبب يسير، وهو أن اليوم سيظل دائمًا ٢٤ ساعة، وكلما زاد إنتاجنا خلال تلك الأربع والعشرين ساعة، زاد استهلاكنا، ويتم تحديد الإنتاجية وفقًا للموارد الطبيعية المتاحة إلى حد ما - فمن الأسهل أن تنتج القمح في ولاية كانزاس من ولاية فيرمونت - ولكن تتأثر الإنتاجية في الاقتصاد الحديث أكثر بالتكنولوجيا، والتخصص، والمهارات، وكلها تنبثق من رأس المال البشري.

إن أمريكا دولة ثرية لأن الأمريكيين يتسمون بالإنتاجية، نحن -الأمريكيين- في وضع اقتصادي أفضل الآن من أي وقت مضى في تاريخ الحضارة؛ لأننا أفضل في إنتاج السلع وتقديم الخدمات مما كنا عليه من قبل، ويضم ذلك مجالات مثل الرعاية الصحية والسلع الترفيهية. ويرتكز ذلك على أننا نعمل أقل وننتج أكثر، ففي عام ١٨٧٠م كان يتعين على أسرة ما العمل لمدة ١,٨٠٠ ساعة لجمع المال اللازم لتوفير متطلباتها السنوية من الطعام، أما الآن، فيتكلف ذلك أجر ٢٦٠ ساعة عمل فقط. وفي القرن العشرين، انخفض متوسط عدد ساعات العمل السنوية من ٣,١٠٠ ساعة إلى حوالي ١,٧٣٠ ساعة، في غضون ذلك، فإن إجمالي الناتج المحلي للفرد - الذي يعد مقياسا يأخذ التضخم بعين الاعتبار لمدى إنتاج كل فرد في المتوسط - قد ارتفع من ٤,٨٠٠ دولار إلى ٣١,٥٠٠ دولار. وحتى الفقراء فهم يعيشون حياة كريمة للغاية مقارنة بحالهم السابق في تاريخ الولايات المتحدة.

«يبلغ خط الفقر الآن مستوى الدخل الحقيقي للأفراد الذين كانت تحتل دخولهم الصدارة في هرم توزيع الدخول خلال القرن الماضي.» يقول الاقتصادي الشهير جون ماينارد كينيز: «على المدى البعيد ستصبح الإنتاجية هي كل شيء.»

يحتوي مفهوم الإنتاجية على خلاصة ما يسميه مرشح الرئاسة الأمريكي روس بيرو Ross Perot «بضجيج الامتصاص المدوي» giant sucking sound. فقد استخدم ذلك المصطلح ليشير إلى ما قد يحدث إذا فتحت الولايات المتحدة حدودها للتجارة الحرة مع المكسيك، حينئذ ستذهب ملايين الوظائف جنوبا إلى المكسيك محدثة دويا هائلا بالاقتصاد الأمريكي. فلماذا لا تنتقل إحدى الشركات لتزاول نشاطها في المكسيك؛ حيث إن العمال المكسيكيين يتقاضون رواتبَ أقل بكثير من تلك التي يحصل عليها العمال الأمريكيون؟ الإنتاجية هي السبب. هل يستطيع العمال الأمريكيون منافسة غيرهم ممن يتقاضون رواتبَ أعلى أو أقل بمقدار النصف؟ نعم، معظمهم يستطيع. فنحن - الأمريكيين - ننتج أكثر مما ينتجه العمال المكسيكيون - أكثر بكثير في شتى الأحوال - وذلك لأن تعليمنا أفضل، ونتمتع بصحة أفضل، ونتمتع بوفرة في رأس المال والتكنولوجيا، ولأن لدينا مؤسسات حكومية أكثر فاعلية، كما نتمتع ببنية أساسية عامة أفضل. فهل يقدر فلاح فيتنامي حاصل على تعليم لمدة سنتين أن يمارس نفس مهام وظيفتك؟ ربما لا.

وبالطبع هناك صناعات لا يتسم من يعملون بها بالإنتاجية الكافية حتى يبررون ما يتلقونه من أجورعالية نسبيًّا، مثلما يحدث في صناعة النسيج والأحذية. فهي صناعات تتطلب أيادي عاملة لا تتمتع بمهارات عالية، وهذا يكلف أكثر في الولايات المتحدة منه في العالم النامي. هل يستطيع الفلاح الفيتنامي أن يقوم بحياكة أجزاء حذاء البيسبول مع بعضها البعض؟ نعم، وبأجر أقل بكثير من الحد الأدنى للراتب الذي يحصل عليه العامل الأمريكي.

عندما حذر روس بيرو من أن معظم اقتصاد الولايات المتحدة قد يهاجر إلى مدينة غوادالاخارا Guadalajara بالمكسيك، تنبأ الاقتصاديون المسايرون لهذا التيار الفكري أن اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة NAFTA سيكون لها تأثير ضئيل، ولكنه إيجابي، على العمالة الأمريكية. نعم سيفقد البعض وظائفهم بسبب المنافسة مع المكسيك، ولكن

هذا سيخلق عددا أكبر من الوظائف مع زيادة الصادرات إلى المكسيك. ويقترب العمل بتلك الاتفاقية الآن من عشر سنوات، وهذا بالضبط ما حدث. فالاقتصاديون يُقدرون أن التأثير على إجمالي حجم العمالة كان إيجابيًّا، ولو أنه كان ضئيلا مقارنة بحجم اقتصاد الولايات المتحدة.

هل سيصبح حال أطفالنا أفضل من حالنا الآن؟ نعم، إذا أصبحوا أكثر منا إنتاجية. وهذا ما حدث على مدار تاريخ الولايات المتحدة؛ فإن نمو الإنتاجية هو ما يؤدي إلى تحسين مستوى المعيشة، أي إذا زادت الإنتاجية بنسبة ٢ بالمائة سنويا، سوف نصبح أكثر ثراء بنسبة ٢ بالمائة كل عام، لماذا؟ لأننا نستخدم نفس مدخلات الإنتاج لنصنع بها أغراضا أكثر بنسبة ٢ بالمائة. (أو قد نصنع نفس الأغراض بمدخلات إنتاج أقل بنسبة ٢ بالمائة). إن أكثر المناقشات إثارة للعقل في علم الاقتصاد هي التي تطرح تساؤلا عمّا إذا كان الاقتصاد الأمريكي قد شهد زيادة كبيرة في معدل نمو الإنتاجية أم لا. يؤكد بعض الاقتصاديين، ومنهم آلان جرينسبان Alan Greenspan، أن الاستثمارات في تكنولوجيا المعلومات أدت إلى دوام ارتفاع معدلات الإنتاجية بشكل مستمر، في حين يعتقد فريق آخر من الاقتصاديين مثل روبرت جوردون Robert Gordon، أستاذ الاقتصاد بجامعة نورث ويسترن Northwestern، أن نمو الإنتاجية لن يشهد تقدما ملحوظًا إذا أخذنا الإحصائيات بعين الاعتبار.

وهذا ليس مجرد موضوع تقتصر مناقشته على رجال الاقتصاد في مجالسهم، فقد شهدت الفترة فيما بين عامي ١٩٤٧م و١٩٧٥م زيادة في حجم الإنتاجية بمعدل سنوي يبلغ ٢,٧ بالمائة كل عام، ثم انخفض هذا النمو منذ عام ١٩٧٥م إلى منتصف التسعينيات، لأسباب مازالت غير مفهومة، ليصبح ١,٤ بالمائة سنويا. وقد يبدو هذا الفارق يسيرًا، ولكنه في الواقع كان له عميق الأثر على مستوى معيشتنا. هناك قاعدة في المالية والاقتصاد تسمى قاعدة ٧٢، وهذه القاعدة يلجأ إليها البعض كإحدى الحيل، وتعمل هذه القاعدة على النحو الآتي: قم بقسمة ٧٢ على معدل النمو (أو معدل الفائدة) ويعبر الناتج تقريبا عن المدة اللازمة لكي يتضاعف حجم الإنتاج (على سبيل المثال، إذا كان سعر الفائدة على الوديعة هو ١٠ بالمائة، إذن إذا طبقنا القاعدة تكون المدة اللازمة لتضاعف أصل الوديعة

هي سبع سنوات تقريبا). وعليه فإن مستوى معيشتنا عندما تزيد الإنتاجية بمعدل ٢,٧ بالمائة سنويا سيتضاعف تقريبا كل سبعة وعشرين عاما، أما إذا كانت نسبة الزيادة ١,٤ بالمائة سنويا فسيتضاعف مستوى معيشتنا كل واحد وخمسين عامًا.

ويجعلنا نمو الإنتاجية أكثر ثراءً، بغض النظر عما يحدث في العالم من حولنا. فإذا زادت الإنتاجية بمعدل ٤ بالمائة في اليابان و٢ بالمائة في الولايات المتحدة، «فمعنى ذلك أن كلا البلدين سيصبحان أكثر ثراء»، وإذا أردنا معرفة السبب، لا بد أن نعود لمثال اقتصاد المزرعة الذي ذكرناه آنفا، إذا كان أحد المزارعين ينتج الذرة والغنم بنسبة تزيد بمعدل ٢ بالمائة سنويا، ويزيد إنتاج جاره بنسبة ٤ بالمائة، سيزيد قوت كل منهما كل عام (أو سيبيعون منه بنسبة أكبر). وإذا استمر ذلك الفرق لمدة طويلة، سيصبح أحدهما أكثر ثراءً بكثير من الآخر، وهذا قد يولِّد الحقد أو الخلافات السياسية، ولكن يستمر كل منهما في التقدم اقتصاديًّا. إن ما يهم هنا هو أن نمو الإنتاجية، مثله في ذلك مثل أي نشاط اقتصادي آخر، لا يجني المكسب على حساب خسارة الآخرين.

إذا زادت إنتاجية ٥٠٠ مليون فرد في الهند، وانتقلوا جميعًا بالتدريج من الفقر إلى الطبقة المتوسطة، فكيف سيؤثر ذلك على الولايات المتحدة؟ ستصبح الولايات المتحدة هي الأخرى أكثر ثراءً، فالقرويون الفقراء الذين يعيشون على دولار واحد يوميًّا ليس بإمكانهم شراء منتجاتنا من برمجيات وسيارات وموسيقى وكتب وصادرات زراعية. فإذا كانوا أكثر ثراءً، سيصبح بإمكانهم شراء كل هذا، وسيتحول بعض الأفراد - من ضمن كل هؤلاء ممن لديهم طاقات معطلة بسبب عدم تلقيهم لأي تعليم - إلى منتجين يقومون بإنتاج سلع وخدمات أكثر جودة مما ننتجه نحن، ومن ثَمَّ نستفيد من إنتاجهم. وقد يكتشف واحد - ممن سيتحولون من فلاحين غير متعلمين إلى أشخاص متعلمين - لقاحا لمرض الإيدز أو وسيلة لحل مشكلة ارتفاع درجة حرارة الأرض. ويجمل ممثلو صندوق تمويل كلية الزنوج المتحدين UNCF الأمر في قولهم: إنه من الخطر إهدار طاقة متمثلة في ٥٠٠ مليون عقل بشري.

ويعتمد نمو الإنتاجية على حجم الاستثمار، في كلٍ من رأس المال المادي، ورأس المال البشري، والأبحاث والتنمية، وحتى في أشياء مثل المؤسسات الحكومية الأكثر فاعلية.

تتطلب تلك الاستثمارات أن نتخلى عن الاستهلاك في الوقت الحاضر من أجل أن نتمكن من الاستهلاك بشكل أكبر في المستقبل. وبالمثل، إن تخليت عن شراء سيارة بي إم دبليو واستثمرت تلك الأموال في الإنفاق على دراستك الجامعية سيرتفع دخلك في المستقبل. وبالمثل، قد تمتنع شركة برمجيات عن دفع العائد لصاحبي الأسهم حتى تستثمر تلك الأرباح مرة أخرى في تطوير منتج جديد وأفضل. وقد تفرض الحكومة الضرائب (وهذا يحرمنا من بعض الاستهلاك في الوقت الحالي) من أجل تمويل الأبحاث الوراثية التي من شأنها أن تؤدي إلى تحسين حالتنا الصحية في المستقبل. ودائمًا، نقوم بإنفاق الموارد في الوقت الحاضر حتى نصبح أكثر إنتاجية في المستقبل. عندما نتناول الاقتصاد الكلي - أي دراستنا للاقتصاد ككل - نجد أن أحد المخاوف المهمة تتمثل في السؤال عمّا إذا كنا نقوم بحجم استثمارات كاف لبلدنا من أجل استمرار رفع مستوى المعيشة.

وتؤثر بنيتنا القانونية والتنظيمية والضريبية هي الأخرى في نمو الإنتاجية، فالضرائب العالية، والحكومات السيئة، ونظام حقوق الملكية غير المنظمة، أو الإفراط في سن القوانين، كل هذا قد يقلل أو يمحو الدافع نحو الاستثمارات الإنتاجية؛ فعلى سبيل المثال كانت المزارع الجماعية طريقة سيئة للغاية لتنظيم الزراعة. ومن ناحية أخرى قد تؤثر عوامل اجتماعية مثل التفرقة العنصرية على الإنتاجية، فالمجتمع الذي لا يعترف بتعليم المرأة أو ينكر فرص العمل على أفراده ممن ينتمون لجنس أو طائفة أو قبيلة معينة لا يسمح باستغلال كمية كبيرة من موارده. كما يعتمد نمو الإنتاجية بشكل كبير على الابتكار والتقدم التكنولوجي اللذين لا نقدر على تعليل أي منهما بشكل كامل. فلماذا ظهرت تكنولوجيا الإنترنت فجأة في منتصف التسعينيات وليس في أواخر السبعينيات؟ كيف لا زلنا لا نملك مصدرا للطاقة النظيفة في حين أننا استطعنا حل شفرة الجينوم البشري؟ باختصار، يتشابه إنماء الإنتاجية مع تربية الأطفال، فنحن نعرف الأمور المهمة في التربية حتى وإن لم نكن نعرف ما ينبغي فعله لكي يصبح أبناؤنا لاعبين أوليمبيين أو باحثين بجامعة هارفارد.

إن لدراسة رأس المال البشري دلالات عميقة عن السياسة العامة، وإلى جانب ذلك، فإننا نعرف من خلالها لماذا لم نمت جوعًا حتى الآن. لقد زاد سكان الكرة الأرضية ليبلغ ستة

مليار نسمة؛ فكيف استطعنا إطعام كل تلك الأفواه؟ تنبأ توماس مالتوس Thomas Malthus الاقتصادي الإنجليزي في القرن الثامن عشر بمستقبل مظلم للبشرية بسبب تأكده أنه كلما أصبح المجتمع أكثر ثراءً، استمر في تبديد تلك المكاسب على النمو السكاني - أي إنجاب مزيد من الأطفال، ولذا تلتهم تلك الأفواه الجديدة الفائض من الإنتاج، ويرى مالتوس أن البشرية قد قُدِّرَ لها العيش على حافة البقاء، فالناس يتكاثرون على نحو طائش في الأوقات اليسيرة، ويتضورون جوعا في أوقات الشدة، وكما يقول خبير الاقتصاد بول كروجمان Paul Krugman: إن مالثوس كان على حق؛ فقد زاد سكان العالم على مدار خمسة وخمسين قرنا من السبعة والخمسين قرنا الماضيين في حين ظلت أحوال الإنسان دون تغيير مؤثر.

لقد بدأت الأوضاع الاقتصادية للأفراد في التحسن المستمر فقط مع حلول الثورة الصناعية. ولكن حتى مع ذلك، لم يجانب مالتوس الصواب، فكما يقول جاري بيكر: «لا ينفق الآباء والأمهات أموالهم من أجل إنجاب المزيد من الأطفال، عندما زادت دخولهم - مثلما تنبأ مالثوس - ولكنهم باتوا ينفقون المزيد من أموالهم على كل طفل من أبنائهم، وينجبون أعدادا قليلة من الأطفال، تمامًا مثلما تنبأت نظرية رأس المال البشري.»[٨] إن التحولات الاقتصادية التي أحدثتها الثورة الصناعية، أي المكاسب الضخمة التي تحققها الإنتاجية، جعلت وقت الآباء يكلف المال أكثر من ذي قبل، فالميزات التي تتوفر عندما يقل عدد إنجاب الأطفال تمكن الأفراد العصريين من إنفاق دخولهم المستمرة في الزيادة على الارتقاء بمستوى أبنائهم، وليس فقط الاهتمام بكثرة عددهم.

إن أحد المفاهيم الخاطئة عن الفقر هو أن الدول النامية تتسم بالفقر لأن بها زيادة سكانية سريعة. قد نفهم العلاقة السببية بشكل أفضل إذا عكسنا الآية: ينجب الفقراء مزيدًا من الأطفال لأن تكلفة إنجاب وتربية الأطفال منخفضة، فتحديد النسل، مهما كانت فاعليته، يأتي بنتيجة فقط مع العائلات التي تفضل إنجاب عدد قليل من الأطفال، ونتيجة لذلك، فإن أحد أكثر الأسلحة فاعلية لمحاربة النمو السكاني هو توفير فرص عمل أفضل من الناحية الاقتصادية للمرأة. ويبدأ هذا بتعليم الفتيات، فقد تضاعف عدد الفتيات المتخرجات من التعليم الثانوي في تايوان في الفترة ما بين ١٩٦٦م و١٩٧٥م، في حين انخفض معدل الخصوبة بمقدار النصف، فقد انخفضت معدلات الخصوبة عن مستوى

الإحلال أو اقتربت منه لتبلغ نسبة قدرها ٢,١ طفلا لكل سيدة وذلك في العالم المتقدم الذي تمتعت فيه المرأة بمجموعة استثنائية من الفرص الاقتصادية خلال النصف الأخير من القرن الماضي.

لقد بدأنا هذا الفصل بمناقشة عن منزل بيل جيتس الذي يفوق حجم منزلك بالتأكيد. والحقيقة أن الولايات المتحدة تعد مكانا لعدم المساواة بكل المقاييس حتى مع بداية الألفية الثالثة. فهل يزداد انعدام المساواة بها؟ نعم، وبكل المقاييس. فقد قفز متوسط دخل خمس السكان الأكثر ثراءً من تسعة أضعاف دخل الخمس الأفقر ليصل إلى نحو خمسة عشر ضعفًا في الفترة ما بين ١٩٧٩م و١٩٩٧م.[٩] ومع بداية أطول فترات الازدهار الاقتصادي في تاريخ الولايات المتحدة، صار الأغنياء أكثر ثراءً، وبقي الفقراء على نفس حالتهم وربما ازدادوا فقرًا. وبالفعل انخفض متوسط دخل خمس الأمريكيين الأكثر فقرًا بمقدار ٣ بالمائة في الفترة بين عامي ١٩٧٩م و١٩٩٧م (مع أخذ التضخم بعين الاعتبار) قبل ارتفاعه بحدّة في نهاية التسعينيات.[١٠] إن الاهتمام بالثروة المتراكمة وليس بالدخل السنوي يخلق صورة غير واضحة الملامح عن الاقتصاد، ويتفق معظم الاقتصاديين أن الفجوة بين الأثرياء والفقراء تتسع بشكل مستمر.

والسؤال هو لماذا؟ يمكننا الحديث عن رأس المال البشري إذا فهمنا تلك الظاهرة الاجتماعية بشكل أعمق. لقد كانت العقود الكثيرة الماضية تعد مثالا حيا لفيلم «انتقام الأذكياء» أو Revenge of the Nerds، حيث كان يحصل العمال الأكفاء في الولايات المتحدة على أجور أعلى من نظرائهم من غير الأكفاء، ثم بدأ ذلك الفرق في الاتساع بمعدل مرتفع، باختصار، أصبح رأس المال البشري هو الأكثر أهمية، ومن ثم، زاد العائد على رأس المال البشري أكثر من أي وقت مضى. وسنتمكن من فهم أهمية رأس المال البشري بسهولة إذا نظرنا إلى الفارق الضخم بين الرواتب التي يحصل عليها خريجو المدارس الثانوية وتلك التي يحصل عليها خريجو الجامعات: فقد كان خريجو الجامعات يحصلون على رواتب تزيد في المتوسط بنسبة ٤٠ بالمائة عن خريجي المدارس الثانوية في أوائل الثمانينات، والآن يحصلون على رواتب تزيد بنسبة ٨٠ بالمائة. أما الأفراد الحاصلون على شهادات جامعية

فيحصلون على أكثر من ذلك، إذ أصبح من المربح جدًا في القرن الواحد والعشرين أن يكون المرء عالم فضاء.

ويتطور اقتصادنا بطرق تزيد من محاباة العمال الماهرين، فمثلا، يحصل العمال ممن لديهم مهارات في استخدام الحاسب الآلي، أو من يؤهلهم ذكاؤهم لاكتساب تلك المهارات أثناء العمل، على فرص عمل أفضل بعد غزو الحاسبات الآلية لكل الصناعات تقريبا. وتزيد التكنولوجيا من إنتاجية العمال الماهرين، وتجعل من الأيدي العاملة غير المدربة عمالة زائدة. فقد حلت ماكينات صرف النقود الآلية محل صرافي البنوك، وحلت مضخات وقود الخدمة الذاتية محل عمال محطات الوقود، كما حلت خطوط التجميع الآلية محل العمال الذين يقومون بأعمال تكرارية لا تحتاج لقدرات عقلية. وبالفعل، يمثل خط تجميع جنرال موتورز الاتجاة السائد في الاقتصاد الأمريكي حيث تقوم الآن الحاسبات الآلية والروبوتات ذات التكنولوجيا المعقدة بتجميع الأجزاء الكبيرة في السيارات، الأمر الذي يخلق وظائف عالية الرواتب لمصممي تلك البرمجيات والروبوتات. كما يقلل ذلك من إجمالي الطلب على العمال الذين لا يتمتعون بمهارات خاصة سوى استعدادهم للقيام بعملهم اليومي بإخلاص.

في غضون ذلك، تضع التجارة الدولية اليد العاملة غير المدربة في منافسة كبيرة مع نظيراتها في الدول الأخرى، فالتجارة الدولية تعد قوة فعالة للمصلحة العامة على المدى البعيد، أما على المدى القصير، فهي تسحق تحتها كثيرًا من الضحايا. وتعود التجارة، مثلما تفعل التكنولوجيا، على العمالة المتخصصة بالمكسب؛ وذلك لأنها توفر لخبراء التقنية العالية أسواقًا جديدة. فتبيع شركة بوينج الطائرات لسنغافورة، وتبيع شركة مايكروسوفت البرمجيات لأوروبا، وتبيع شركة ماكينزي أند كومباني الخدمات الاستشارية لأمريكا اللاتينية. ومرة أخرى، كل هذا يساعد الأفراد ممن يعرفون كيفية تصميم محرك طائرة أقل استهلاكا للوقود، أو شرح إدارة الجودة الشاملة في أسبانيا. من ناحية أخرى، فالتجارة الدولية تضع عمالنا غير المدربين على التكنولوجيا في منافسة مع من يحصلون على أجور منخفضة في مصانع فيتنام. قد تدفع شركة نايك للعامل الواحد دولارًا واحدًا في

اليوم لصناعة الأحذية في إحدى المؤسسات الصناعية المستغلة في فيتنام، الأمر الذي لا يمكن أن يحدث مع صناعة الطائرات.

وما زال هناك اختلاف حول الأسباب المختلفة التي أدت لحدوث تلك الفجوة في الأجور، وباتت اتحادات العمال أقل فاعلية تاركة لأصحاب الياقات الزرقاء، أي العمال، الفتات القليل. وبدأ العمال ذوو الأجور المرتفعة في الانخراط في ساعات عمل إضافية أكثر من نظرائهم من ذوي الأجور المنخفضة، وهذا بدوره يزيد من اتساع الفجوة بين الرواتب.[١١] وتبقى الزيادة في عدم المساواة في الأجور حقيقية في كل الأحوال، فهل يجب أن ننزعج من هذا الأمر؟ يزعم الاقتصاديون دائمًا أنه لا ينبغي علينا أن نبالي بذلك الأمر لسببين أساسيين: الأول: هو أن عدم المساواة في الدخول له دلالات اقتصادية مهمة، فمثلا، ستتسبب الفجوة المستمرة في الزيادة بين رواتب خريجي المدارس الثانوية وخريجي الجامعات في تشجيع الكثير من الطلاب للحصول على مؤهلات جامعية. وبالمثل، تتسبب الثروة الهائلة التي يجنيها التجار في دفع الأفراد لخوض المجازفات الضرورية لتحقيق طفرات إبداعية، الأمر الذي يعود على المجتمع بالربح الوفير. فعلم الاقتصاد يُعنى بالدوافع. ويُعدُّ هدفَ أن يصبح المرءُ ثريًّا دافعًا قويًّا.

الأمر الثاني: هو أن الكثير من الاقتصاديين يزعمون أنه لا ينبغي علينا أن نعبأ بالفجوة بين الأغنياء والفقراء، طالما أن وضع كل منهما الاقتصادي في تحسن. بعبارة أخرى، يجب أن نعبأ بحجم الكعكة التي يحصل عليها الفقراء، وليس بحجم الكعكة التي يحصلون عليها مقارنة بتلك التي يأخذها بيل جيتس. وقد أشار المؤرخ الاقتصادي الحاصل على جائزة نوبل، روبرت فوجل Robert Fogel في خطابه الرئاسي لجمعية الاقتصاديين الأمريكيين عام ١٩٩٩م إلى أن أفقر المواطنين ببلدنا لديهم من وسائل العيش الكريمة مثل تلك التي كانت تتمتع بها الطبقات الملكية منذ مائة عام؛ (فمثلا، يملك أكثر من ٩٠ بالمائة من قاطني الإسكان الشعبي أجهزة التلفاز الملونة). قد يكون الحسد أحد السبع الخطايا القاتلة، ولكن لم يُعِرْه الاقتصاديون انتباههم. فالمنفعة التي أحصل عليها ينبغي أن تعتمد على مدى حبي لسيارتي، وليس على ما إذا كان جاري يمتلك سيارة جاجوار أم لا.

وبالطبع للإدراك السليم رأي آخر. يقول المفكر الأمريكي إتش إل مينكين H. L. Mencken: إن الرجل الثري هو من يحصل على دخل سنوي يزيد بمقدار ١٠٠ دولار عن دخل زوج شقيقة زوجته. وبدأ بعض الاقتصاديين مؤخرًا في إدراك أنه كان على جانب من الصواب.[١٢] فقد قام كل من ديفيد نويمارك David Neumark وأندرو بوستيلويت Andrew Postlewaite بدراسة شملت عددا كبيرا من الأمريكيات ممن لديهن أخوات، في محاولة لفهم السبب وراء اتجاه بعض السيدات للعمل خارج المنزل ولا تفعل الأخريات ذلك. وعندما درس الباحثان التفسيرات التقليدية - مثل البطالة في سوق العمل المحلي، وتعليم المرأة، وخبرات العمل ... إلخ - اكتشفا برهانا قويا على صحة ملاحظة مينكين الساخرة؛ كانت إحدى السيدات من اللواتي أجريت عليهن الدراسة تتطلع إلى العمل إذ كان دخل زوج شقيقتها أكبر من دخل زوجها.

أقام روبرت فرانك Robert Frank أستاذ الاقتصاد بجامعة كورنيل ومؤلف كتاب «حمى الرفاهية» Luxury Fever حجة مقنعة، وهي أن الثروة النسبية - حجم الكعكة التي أحصل عليها بالمقارنة مع تلك التي يحصل عليها جاري - هي أهم ما يحدد منفعتنا. وسأل من أجريت عليهن الدراسة هل كُن يفضلن أن يصبح دخلهن السنوي ١١٠,٠٠٠ دولار في حين تحصل الأخريات على ٢٠٠,٠٠٠ دولار، أم أن يصبح دخلهن ١٠٠,٠٠٠ دولار وتحصل الأخريات على ٨٥,٠٠٠ دولار. ويقول: «إن الدخول التي يحصل عليها الأفراد تمثل قوة شراء حقيقية. في الاختيار الأول ستتمكن من شراء منزل أكبر من الذي ستشتريه إذا اتبعت الاختيار الثاني، بالإضافة إلى زيادة إمكانية تناولك العشاء في الخارج بنسبة ١٠ بالمائة. وهكذا مع كل الأمور الأخرى. أما إذا اخترت الأمر الثاني، فلسوف تتخلى عن القليل من دخلك المطلق في مقابل زيادة كبيرة في دخلك النسبي.» سوف تصبح أكثر ثراءً إذا اتبعت الاختيار الأول، وسوف تصبح أقل ثراءً إذا اتبعت الاختيار الثاني، ولكنك ستصبح أغنى من الآخرين. أي الأمرين يجعلك أكثر إحساسا بالسعادة؟ اكتشف السيد فرانك أن أغلبية الأمريكيين سيذهبون مع الاختيار الثاني. بعبارة أخرى، يهتم الأفراد بالدخل النسبي؛ قد يكون الحسد أحد الأسباب. ويقول السيد فرانك: إننا نقوم بالفعل في

الأوساط الاجتماعية المركبة بالبحث عن طرق لتقييم أداء جوانب حياتنا. والثروة النسبية أحد تلك الجوانب.

وثمة نوع آخر من القلق يراود الأفراد حول زيادة عدم المساواة في الدخول، هل يمكن أن تتسع الفجوة بين الأغنياء والفقراء - بغض النظر عن المبادئ الأخلاقية - بحيث تبدأ في تثبيط النمو الاقتصادي؟ هل يوجد حد معين يتوقف فيه عدم المساواة في الدخول ليحثنا على العمل بجدية أكبر؟ قد يحدث ذلك لعدة أسباب: قد يصبح الفقراء محرومين من حقوقهم الشرعية لدرجة أنهم قد ينبذون القوانين الاقتصادية والسياسية المهمة، مثل قانون حقوق الملكية أو الأحكام القانونية. وقد يتسبب توزيع الدخول غير المتوازن في تبديد الأثرياء لمواردهم على بعض صور الرفاهية العابثة بشكل مستمر (مثل كعك عيد الميلاد لكلابهم)، في حين قد تؤدي أنواع الاستثمار الأخرى مثل استثمار رأس المال البشري للفقراء إلى كسب عائد أكبر. أو قد يؤدي صراع الطبقات إلى اتباع أساليب تعاقب الأثرياء على ثرائهم، ولا تحسن من وضع الفقراء بأية حال.[١٣] كشفت بعض الدراسات بالفعل أن ثمة علاقة عكسية بين عدم المساواة في الدخول وبين النمو الاقتصادي، وكشفت دراسات أخرى عكس ذلك. ومع مرور الزمن، ستتحدث الإحصاءات عن ذلك. ولكن سيبقى السؤال الفلسفي الكبير يثير غضب الكثيرين، وهو إذا كان حجم الكعكة في تزايد فإلى أي مدى يجب أن نعير اهتمامًا لحجم القطع التي يحصل عليها الأفراد؟

ويتطرق موضوع رأس المال البشري إلى بعض الأسئلة القاطعة: هل يجب أن يكون «الفقراء عندكم في كل حين» مثلما ذكر في الإنجيل؟ هل يجعل نظام أسواقنا الحرة الفقر أمرًا حتميا؟ هل لا بد من وجود خاسرين إن كان هناك من يجني الأرباح الاقتصادية الضخمة؟ لا ثم لا. فالتطور الاقتصادي لا يجني المكسب على حساب خسارة الآخرين؛ حيث إن العالم ليس في حاجة لوجود الدول الفقيرة حتى توجد الدول الغنية. كما أنه ليس هناك حاجة لوجود فقراء حتى يصبح الآخرون أغنياء، فسكان المنازل الشعبية في الناحية الجنوبية من شيكاغو ليسوا فقراء لأن بيل جيتس يعيش في منزل كبير، «ولكنهم فقراء بغض النظر عن حقيقة أن بيل جيتس يعيش في منزل كبير أم لا.» ولمجموعة من الأسباب لم يحصل

فقراء أمريكا على نصيب من أرباح الإنتاجية الناجمة عن برمجيات الدوس والويندوز. إن بيل جيتس لم يستول على نصيبهم من الكعكة، كما لم يقف في طريق نجاحهم، وكذلك لم يستفد من فقرهم. ولكن بصيرته وموهبته خلقت له ثروة هائلة ليس للجميع الحق في مشاركته فيها. إن ثمة فارقًا حاسمًا بين العالم الذي يصبح فيه بيل جيتس غنيًّا عن طريق سرقته لمحاصيل الآخرين وبين العالم الذي يصبح فيه بيل جيتس غنيًّا لأنه قام بإنماء مخزونه الضخم من الثروة الذي يشترك معه فيه بعض الأفراد وليس جميعهم. ويشكل الأخير أفضل مثال على كيفية عمل الاقتصاد الحديث.

ونظريًّا، سيصبح العالم الذي يتمتع فيه كل فرد بالتعليم والصحة والإنتاجية مكانًا يعيش فيه كل فرد حياة رغدة. ربما لن نخلص العالم مطلقا من الأمراض العقلية والجسمانية الكثيرة التي تحول دون استفادة بعض الأفراد من جميع إمكانياتهم، ولكن يعد هذا من اختصاص علم الأحياء وليس علم الاقتصاد. كما يخبرنا علم الاقتصاد عن عدم وجود حدود من الناحية النظرية لمدى تحسن معيشتنا أو مدى إمكانية زيادة ثرواتنا.

هل هذا صحيح؟ فلو أصبحنا جميعًا نحمل درجة الدكتوراه، فمن سيغير المناشف في فندق الفور سيزونز Four Seasons؟ ربما لا أحد. ونظرًا لأننا أصبحنا أكثر إنتاجية، سنبدأ في استخدام التكنولوجيا لتحل محل العمالة البشرية. ولذلك ترانا نستخدم البريد الصوتي بدلًا من موظفي السكرتارية، والغسالات الكهربائية بدلًا من الخادمات، وماكينات صرف النقود الآلية بدلًا من صرافي البنوك، وقواعد البيانات بدلًا من موظفي الأرشيف، وآلات البيع بقطع نقدية بدلًا من البائعين، والأوناش الآلية بدلًا من العمال في الحفر. (أذكر أنني زرت مؤخرًا متجر بقالة في مدينة بولدر في كولورادو الذي كان يقوم بتجربة طابور الدفع ذي الخدمة الذاتية). ويرجع بنا الدافع وراء هذا التطور إلى مفهوم سبق وذكرناه في الفصل الأول، ألا وهو تكلفة الفرصة البديلة. يستطيع الأفراد ذوو المهارات العالية استغلال الوقت للقيام بجميع أنواع الأعمال الإنتاجية، ومن ثَمَّ من المكلف للغاية توظيف مهندس ليضع مشتريات البقالة في أكياس للزبائن. (كم يجب أن يكون راتبك لتقوم بتغيير المناشف في أحد الفنادق؟). يقل عدد الخدم المحليين في الولايات المتحدة بكثير عنه في الهند، مع أن الولايات المتحدة أكثر ثراءً. وذلك لأن الهند تمتلئ بالعمال ذوي المهارات

المحدودة ممن ليس لديهم خيارات وظيفية أخرى، بعكس أمريكا، الأمر الذي يجعل العمالة المحلية بها غالية الثمن نسبيا (يدرك ذلك الأمر أي شخص يحضر مربية لأولاده). هب أن شخصًا يمكنه أن يكسب ٥٠ دولارًا في الساعة مقابل كتابة شفرات البرمجة الحاسوبية، هل تستطيع أن تتحمل دفع أجره إذا أردت أن توظفه لديك رئيسًا للخدم؟

عندما لا يمكننا ميكنة الأعمال الخدمية، قد نحولها للطلاب والشباب للقيام بها كوسيلة لاكتساب رأس مال بشري. فقد كنت أعمل في حمل حقائب الجولف لأكثر من عشر سنوات (كان جورج دبليو بوش أشهر من كنت أحمل له الحقيبة قبل أن يصبح قائد العالم الناضج مثلما هو الآن بفترة طويلة) وكانت زوجتي تعمل نادلة في مطعم. تساعد تلك الوظائف على اكتساب خبرات العمل وهو أحد عناصر رأس المال البشري المهمة. ولكن لنفرض أن هناك بعض الأعمال التي لا يود الأفراد القيام بها، والتي لا يمكن ميكنتها، ولا يمكن أن يقوم بها الشباب على نحو آمن وهم في بداية حياتهم المهنية. تخيل على سبيل المثال أن هناك مجتمعًا كل أفراده من الحاصلين على تعليم عالٍ، وينتج هذا المجتمع كل أنواع السلع والخدمات القيمة، ولكن ينتج عن هذه الصناعات رواسب طينية، وتخيل كذلك أن عملية إزالة الرواسب الطينية عملية مقززة ومملة، ومع ذلك، إن لم تتم إزالة هذه الرواسب سيتوقف الاقتصاد بأسره. فإذا كان كل شخص يحمل شهادة من جامعة هارفارد، فمن سيزيل الرواسب الطينية؟

بالطبع سيزيلها عامل إزالة الرواسب. وسيتصادف أن هذا العامل واحد ممن يحصلون على أعلى الرواتب في المدينة. فلما كان الاقتصاد يعتمد على إزالة تلك الرواسب، ولما كان لا يمكن القيام بهذا العمل آليًّا، سيتعين إذن على المجتمع أن يوفر دافعًا لأحد أفراده للقيام بهذا العمل. ويمكنك دفع الأفراد للقيام بأي عمل إذا دفعت لهم الكثير من النقود. ومن هنا يرتفع أجر إزالة الرواسب لدرجة أن بعض الأفراد - أحد الأطباء أو المهندسين أو الكتاب - سيصبحون على استعداد لترك وظائف أكثر جاذبية من أجل إماطة تلك الرواسب. صحيح لن يخلو العالم الغني برأس المال البشري من بعض الأعمال غير الجذابة - مثل أخصائي الشرج والمستقيم - ولكن لن يوجد به فقراء.

إن رأس المال البشري يخلق الفرص، فهو يجعلنا نتمتع بثروة أكثر وصحة أفضل، كما يجعلنا أفرادًا كاملين، ويُمَكِّنُنا من العيش بصورة أفضل في حين تعمل بصورة أقل. والأهم من ذلك، من منظور السياسة العامة، هو أن رأس المال البشري يميز بين ما تملكه وما لا تملكه. يشرح مارفين زونيس Marven Zonis - الأستاذ بجامعة شيكاغو بكلية التجارة ومستشار الأعمال والحكومات حول العالم - تلك النقطة بشكل رائع في خطابه الأخير لمجتمع الأعمال بشيكاغو فيقول: «سوف يصبح التعقيد سمة العصر، وسيزداد الطلب على مستويات رأس المال البشري العالية في كل مكان، كما أن الدول التي تحقق ذلك على نحو صائب، والشركات التي تعرف كيفية تكتيل جهودها والاستفادة من رأس المال البشري، والمدارس التي تنتج هذا النوع من رأس المال ستصبح أكبر الفائزين في عصرنا هذا، أما الدول الأخرى، فستظل قابعة في مزيد من التخلف والشقاء لمواطنيها وخلق مزيد من المشاكل لنا جميعا.»[١٤]

الفصل السابع

الأسواق المالية

نصائح علم الاقتصاد عن الثراء السريع

(وإنقاص الوزن أيضًا)

أذكر عندما كنت طالبًا منذ عدة سنوات، انتشر نوع جديد من الحمية بأحد نوادي الفتيات بالجامعة، ولم يكن نوعًا عاديًا من الحمية، بل كان حمية الجريب فروت والآيس كريم. ومن الاسم نفهم أن المرء سيفقد الوزن عن طريق تناول كميات كبيرة من الجريب فروت والآيس كريم، بالطبع لم تنجح تلك الحمية، ولكن لطالما عَلِقَتْ تلك الواقعة بذاكرتي. فلقد كنت مندهشًا كيف أن مجموعة من الفتيات الذكيات ألغين فكرهن السليم وصدقن حمية لم تكن لتنجح على الإطلاق. فلم يكن هناك أية معلومات طبية أو ذات علاقة بالحمية تفيد بأن تناول الجريب فروت والآيس كريم ينقص الوزن. ولكنها بدت فكرة جذابة، فمن لا يحب أن ينقص وزنه عن طريق تناول الآيس كريم؟

وكنت قد تذكرت حمية الجريب فروت عندما أخبرني أحد جيراني أنه بدأ في تغيير استراتيجيته في الاستثمار. فلم يكن الحظ قد حالفه خلال العام الماضي لأن

محفظة استثماراته كانت مكتظة بأسهم الإنترنت والتكنولوجيا، ولكنه قرر العودة للسوق مرة أخرى باستراتيجية جديدة مطورة. فقد كان يدرس إحصائيات التعاملات الماضية التي شهدها السوق حتى يجد دلالات تساعده على التنبؤ بما يمكن أن يحدث في السوق فيما بعد. ولا أتذكر بالتحديد ماهية الدلالات التي كان يبحث عنها؛ لأن ذهني كان مشتتًا عندئذ لسببين: كنت أروي الزهور، وبدأ عقلي في الصراخ قائلًا: «الجريب فروت والآيس كريم.» فقد كان جاري الذكي الذي يعمل طبيبًا وعضو مجلس جامعة يخاطر عن طريق تبنيه استراتيجية الاستثمار تلك التي تبعد كل البعد عما هو متعارف عليه في أروقة العلم، وهذا هو بيت القصيد. فعندما يتعلق الأمر بالوضع المالي للأفراد (أو إنقاص الوزن) يصبح لدى الأفراد الأذكياء الاستعداد لتجاهل بدهيات العقل أسرع مما تقول «الحمية المعجزة». فطرق الاستثمار بنجاح سهلة للغاية، ولكنها تتطلب النظام والتضحية قصيرة المدى. ويأتي العائد بتراكم الثروة بصورة بطيئة ومستمرة (ويتطلب هذا كثيرًا من الصبر من جانبك) وليس عن طريق الكسب السريع غير المتوقع. لذلك، تجد البعض يتلهف لاتباع الأساليب السريعة والسهلة، ثم يصابون بالصدمة عندما تفشل تلك الأساليب فيما بعد. وهذا يعود بنا إلى فكرة التخلي عن الاستهلاك في الحاضر حتى نعمل للوصول للنجاح في المستقبل القائم على الكدح والتروي.

وهذه السطور القادمة ليست أول ما كتب عن إدارة الأوضاع المالية للأفراد، فهناك بعض الكتب الممتازة التي تتحدث عن استراتيجيات الاستثمار، فقد كتب بورتون مالكيل - الذي تفضل وكتب تمهيد هذا الكتاب - واحدا من أفضل الكتب عن هذا الموضوع وهو كتاب بعنوان «سير عشوائي في شارع وول ستريت» أو A Random Walk down Wall Street. ولكن هذا الفصل يتناول ما يمكن أن تخبرنا به المفاهيم الأساسية الخاصة بالأسواق - أي الأفكار التي ناقشناها في الفصلين الأول والثاني - عن استثمارات الأفراد، حيث يجب على أي استراتيجية استثمار مراعاة قوانين الاقتصاد الأساسية، تمامًا مثلما ترتبط أي حمية غذائية بالحقائق الكيميائية، والبيولوجية، والفيزيائية.

للوهلة الأولى تبدو الأسواق المالية غاية في التعقيد، فالأسهم والسندات أمور معقدة بما يكفي، ناهيك عن عقود الخيارات options، والاستثمارات المحسوبة بأسعار مستقبلية futures، وخيارات العقود المستقبلية options on futures، ومقايضات سعر الفائدة interest rate swaps والاستثمار في سندات الخزانة بالولايات المتحدة (سندات ستريبس STRIPS)، ومجموعة أخرى من أصول التداول المليئة التي يصعب فهمها لدرجة أن الحاصلين على درجات الدكتوراه حديثًا في الرياضيات أصبحوا يفضلون العمل في وول ستريت بدلًا من تدريسها في الحلقات الأكاديمية. تتيح بورصة شيكاغو للتجارة الآن شراء أو بيع العقود الآجلة التي تعتمد على متوسط درجات الحرارة في لوس أنجلوس، ويستطيع المرء في منظمة شيكاغو للتجارة شراء وبيع حق أن يبعث مصنعه غاز ثاني أكسيد الكبريت. نعم، من الممكن ربح (أو خسارة) الأموال عن طريق المتاجرة بالأدخنة الملوثة. صحيح تتضمن تلك العقود تفاصيل ترهق الذهن ولكن في الحقيقة معظمها مباشر تمامًا، فالأصل أن تنطوي الأوراق المالية - مثل أية سلعة أو خدمة في اقتصاد السوق - على بعض القيمة، كما يجب أن يحقق كل من المشتري والبائع المكسب من خلال الصفقات، كما يسعى التجار لتقديم أوراق مالية أرخص وأسرع وأسهل في التداول، أو أفضل من الموجودة بالفعل بأي صورة من الصور. كانت صناديق الاستثمار التعاونية تعد بمنزلة ابتكار جديد دخل إلى سوق المال، وكذلك صناديق المؤشرات index funds التي ساهم بورتون مالكيل في انتشارها. والواقع أن جميع أنواع الأدوات المالية - مهما كانت معقدة التفاصيل - تعتمد على أربع متطلبات سهلة هي:

طرق جمع الأموال: من روائع الحياة - وخاصة في الولايات المتحدة - أنك يمكنك إنفاق مبالغ ضخمة من الأموال التي لا تملكها، فالأسواق المالية تمكننا من اقتراض الأموال، وأحيانا يعني ذلك أن كروت الائتمان فيزا كارد وماستركارد تشبع رغبتنا في استهلاك ما لا يمكننا تحمل نفقته في العام القادم (مثلا). يتيح الاقتراض الفرصة لوجود كل أنواع الاستثمار وهذا ما يحدث طوال الوقت، كما أنه ضروري لتستمر عجلة الاقتصاد في المضي قدمًا. فنحن نقترض كي نتمكن من دفع مصاريف التعليم الجامعي، وشراء المنازل، وبناء

المصانع والمعدات اللازمة للأعمال التجارية، وكذلك للقيام بالأعمال التي تعود علينا بالمكسب حتى بعد أن نسدد تلك القروض وما عليها من فوائد.

وأحيانا نقترض بطريقة أخرى؛ فقد نبيع أسهم أعمالنا التجارية للجمهور، أي نبيع حصص في الملكية (ومن ثَم حق في الأرباح المستقبلية) مقابل المال، أو قد تقترض الشركات والحكومات بطريقة مباشرة من الجمهور عن طريق إصدار السندات لهم. أحيانًا يكون هذا النوع من التعاملات سهلا تمامًا مثل الاقتراض لشراء سيارة جديدة، أو معقدًا مثل عمليات إنقاذ الشركات التي تتكلف مليارات الدولارات والتي يمولها صندوق النقد الدولي. «أما الواقع فهو أننا بصدد حقيقة لا تتغير وهي أن الأفراد والشركات والحكومات يحتاجون لاقتراض الأموال للقيام بأعمال في الوقت الحاضر، وإلا فلن يستطيعوا القيام بها، وهذا ما توفره لهم الأسواق المالية مقابل أسعار.»

لا يتخلى الاقتصاديون العصريون عن الحديث عن الائتمان المصرفي. وبالفعل، بدأ مجتمع التنمية العالمي في إدراك أن إتاحة الائتمان للتجار في العالم النامي ولو كان قروضًا ضئيلة تبلغ قيمتها ٥٠ أو ١٠٠ دولار قد يصبح أداة قوية لمحاربة الفقر. توفر منظمة أوبرتيونيتي إنترناشونال للتمويل Opportunity International «قروضًا صغرى» micro-credit لمن هم أشد فقرا. فقد أقرضت الشركة عام ٢٠٠٠م نحو ٣٢٥,٠٠٠ قرضا بضمانات ضئيلة، أو بدون ضمانات في أربع وعشرين دولة نامية. وقد يبدو متوسط حجم القرض ضئيلا؛ فقدره ١٩٥ دولارًا فقط. مثلا، تعد إستر جيلابوزي Esther Gelabuzi ـ وهي أرملة ولديها ستة أطفال ـ مثالا جليا على من انتفعوا بتلك القروض. فقد كانت تعمل قابلة محترفة، استغلت حصولها على قرض ضئيل ـ قياسا بالمعايير الغربية ـ في افتتاح عيادة (لا تزال العيادة بدون كهرباء). ومنذ ذلك الحين قامت بتوليد ألف وأربعمائة سيدة، وكانت تحصل من كل ولادة على مبلغ يتراوح من ٦ إلى ١٤ دولارا. تفيد منظمة أوبرتيونيتي إنترناشونال أنها وفرت نحو ٤٣٠,٠٠٠ فرصة عمل لأشخاص مثل إستر جيلابوزي. أما المدهش فهو أن سعر الفائدة عند سداد تلك القروض الصغيرة يبلغ ٩٦ بالمائة.

ادخار وحماية واستخدام فائض رأس المال في الأعمال التي تعود بالربح؛ ربح سلطان بروناي مليارات الدولارات من عوائد النفط في السبعينيات. تخيل أنه بعد حصوله على تلك الأموال لم يستثمرها، بل حشا بها مرتبته وتركها على ذلك النحو. عندئذ كانت ستواجهه عدة مشكلات: أولها: كان سيجد صعوبة شديدة للخلود إلى النوم بسبب كل تلك المليارات المحشوة في المرتبة، وثانيًا: لن تصبح الملاءات المتسخة هي فقط التي تختفي كل صباح، ولكن سوف تجد الأصابع الخفيفة - ناهيك عن المجرمين المحترفين - طريقها إلى مخبأ النقود، ثالثًا والأهم: ستتعرض تلك الأموال لأكثر اللصوص قسوة ومهارة ألا وهو التضخم. فلو كان سلطان بروناي قد حشا مرتبته بمليار دولار عام ١٩٧٠م لن يساوي هذا المليار الآن سوى ٢٢٦ مليون دولار.

ومن ثَمَّ فإن أُولى اهتمامًات السلطان ستكون حماية ثروته من السرقة ومن التضخم، الأمران اللذان يقللان من قوته الشرائية، كل بطريقته. أما اهتمامه الثاني سيكون استخدام فائض رأس المال في أحد الأعمال التي تجني الأرباح، فالعالم مليء بمن يرغبون في الحصول على قروض، وكلهم مستعدون لدفع فوائد لقاء قرض مثل هذا. والفائدة هي ما يجري دفعه نظير «استئجار» أو اقتراض الأموال. ويعرف هذا بدهيًّا خلال عملية الإقراض. فكل من الأفراد والشركات والمؤسسات ممن يملكون فائضًا في رأس المال يقرضون هذا الفائض لآخرين ممن يمكنهم توظيف تلك الأموال وجني الأرباح منها. تقدر مِنح جامعة هارفارد بحوالي ١٩ مليار دولار، الرقم الذي يعادل ما تدخره رابطة إيفي ليوم مطير. وبالطبع ليس من الحكمة الاحتفاظ بتلك الأموال دون استثمار وإلا سيُعد هذا مضيعة لمورد ضخم. ولكن جامعة هارفارد بها حوالي مائتين من المتخصصين لإدارة هذا المال المكتنز بطريقة تعود بربح وفير على الجامعة (٦ بالمائة بحساب التضخم في السنوات التسع الماضية) وفي نفس الوقت توفر الجامعة رأس المال للمحتاجين للقروض[١]، فجامعة هارفارد تشتري الأسهم والسندات وتستثمر في شركات رأس مال المخاطر، ولذا توفر ١٩ مليار دولار لأناس ومؤسسات في أي مكان بالعالم من القادرين على القيام بأعمال تجني الأرباح.

ولا تقتصر وظيفة الأسواق المالية على مجرد أخذ المال من الأغنياء وإقراضه للآخرين، بل تساعدنا على تقليل الاستهلاك طوال حياتنا، وهي طريقة رائعة حتى لا ننفق دخولنا بمجرد حصولنا عليها. قد يكون شكسبير نصحنا بعدم الاقتراض أو الإقراض، ولكن الحقيقة أن معظمنا يقوم بالأمرين في بعض الأحيان. فلو كنا نعيش في مجتمع زراعي، سنضطر إما لاستهلاك ما ننتجه من محاصيل بعد حصادها بفترة وجيزة حتى لا تفسد، وإما لأن نجد وسيلة لتخزينها. والأسواق المالية تمثل طريقة أكثر تطورا لإدارة هذا الحصاد، فقد ننفق الآن الدخل الذي لم نحصل عليه بعد - مثل الاقتراض للالتحاق بالجامعة أو لشراء منزل - أو قد نحصل على الدخل الآن وننفقه فيما بعد، مثل الادخار من أجل التقاعد. المهم هو أن كسب الدخل بات منفصلا عن موعد إنفاقه، وهذا سَهَّلَ لنا كثيرًا من الأمور في شتى جوانب الحياة.

التأمين ضد المخاطر؛ الحياة مليئة بالمخاطر، فقد تخاطر بتعرضك للموت عندما تغطس في حوض الاستحمام، ناهيك عن الخروج للعمل يوميا، أو القفز بالحبال المطاطية من قمم الجبال. فماذا يمكن أن تسبب لك الخسارة المالية؟ الكوارث الطبيعية؟ التعرض للمرض أو العجز؟ الوقوع ضحية للغش أو السرقة؟ يبقى تقليل كل تلك المخاطر أحد دوافعنا الغريزية الأساسية. وتساعدنا الأسواق المالية على ذلك، إذ يعتبر التأمين الصحي، والتأمين على الحياة، والتأمين ضد حوادث السيارات، أشهر الأمثلة على تقليل المخاطر. لقد سبق وأشرنا في الفصل الرابع إلى أن شركات التأمين تطالبك بأقساط تأمين تتجاوز قيمتها متوسط ما هو متوقع أن تدفعه لك الشركة في حالة تعرضك للخطر المنصوص عليه في البوليصة. ويغدو تعبير «متوسط» على نحو كبير من الأهمية هنا؛ حيث لا يراودك القلق بشأن متوسط ما قد تحصل عليه كقيمة التأمين، ولكن يراودك القلق بشأن الأمور السيئة التي قد تحدث لك، والتي من الممكن أن تسبب كثيرًا من الخراب، مثل الشجرة التي تسقط في عاصفة شديدة على منزلك وتسحقه. ولذلك، فمعظمنا مستعد لدفع أقساط تأمين - حتى وإن كانت أكثر بكثير من مبلغ التأمين الذي سنحصل عليه في حالة وقوع الخطر - لكي نحمي أنفسنا من المجهول.

وإذا حصرنا ما لدينا في حياتنا سنجد أن كل شيء تقريبا من الممكن التأمين عليه. فقد أصدرت شركة آون Aon للتأمين الكائنة في شيكاغو بوليصة لفريق سان لويس كاردينالز St. Louis Cardinals للبيسبول خلال موسم البيسبول عام ٢٠٠٠م؛ لحماية الفريق ضد أي إصابة تحدث لمارك ماجوايرMark McGwire نجم الفريق وأفضل من يضربون الكرة ويسجلون النقاط، فهو يحقق أعلى نسبة مشاهدة ويعني هذا بيع مزيد من التذاكر، ولذا فإنّ تعرُّض هذا اللاعب للإصابة سيتوقف الكثير من مشجعي فريق سانت لويس عن الذهاب إلى الملعب لمشاهدة المباراة. ومن هذا المنطلق، وافقت شركة آون أن تؤمن على فريق الكاردينالز ضد تلك الخسارة المحتملة في مبيعات التذاكر. فإن عجز ماجواير عن اللعب، تدفع شركة آون لفريق الكاردينالز ٢٠ دولارًا على كل مقعد خاو تحت متوسط عدد الجمهور الذي كان يحضر بمدرجات الملعب عندما يكون ماجواير ضمن تشكيلة الفريق. يقول أحد التنفيذيين بشركة آون لمجلة «كرينز شيكاغو بيزينس» Crain's Chicago Business: «إن تحديد ما يساويه اللاعب ماجواير على أساس اكتتابي كان أمرًا في منتهى السهولة.»[٢]

توفر الأسواق المالية مجموعة من الأوراق المالية الأخرى التي تبدو معقدة ولكنها تقوم على نفس فكرة بوليصة التأمين، فالعقود المستقبلية futures contracts، على سبيل المثال، تجمد سعر بيع سلعة ما - أية سلعة بدءًا من الطاقة الكهربية وحتى وجبة فول الصويا - عند تاريخ مستقبلي محدد. فمثلا قد يوافق أحد التجار - وفق ما تسمح به الغرفة التجارية - على بيع ألف بوشل من الذرة لتاجر آخر لقاء ٣,٢٧ دولارًا للبوشل في مارس ٢٠٠٣م. ولكن لماذا؟ السبب هو أن المنتجين والمستهلكين لتلك السلع يخشون تأرجح الأسعار في المستقبل حيث يستفيد مزارعو القمح من تجميد سعر البيع ولم يُحصد محصولهم بعد - أو حتى قبل زراعته. فهل من الممكن أن يحصل المزارعون على سعر أعلى لقاء محاصيلهم إذا انتظروا حتى وقت الحصاد؟ بالتأكيد، ولكن من الممكن أيضًا أن يحصلوا على سعر أقل بكثير، الأمر الذي يتركهم عاجزين عن سداد ديونهم. ومن ثَمَّ فهم مثلنا مستعدون لدفع ثمنٍ للثقة (أي التأكد من أنهم سيحصلون على أسعار جيدة).

يستفيد مشترو السلع من كونهم مشترين وليسوا بائعين. فمثلا تستخدم شركات الطيران العقود المستقبلية لتجميد السعر المتوقع لوقود الطائرات، وقد تستخدم مطاعم الوجبات السريعة العقود المستقبلية لشراء اللحم المفروم واللحم المملح وحتى الجبن الشيدر. ومع عدم معرفتي الشخصية بالتنفيذيين في شركة ستاربكس، إلا أنني على معرفة كافية بما قد يؤرقهم ليلا: ألا وهو السعر العالمي للبن. فسيدفع الأمريكيون ٣,٥٠ دولارات مقابل فنجان قهوة ستاربكس المميزة منزوعة الكافيين، ولكنهم قد يعدلوا عن شرائها لو بلغ سعرها ٦,٥٠ دولارات. ولهذا السبب أنا على يقين أن شركة ستاربكس تستخدم الأسواق المالية لحماية نفسها من التغييرات المفاجئة في سعر البن.

وتنطوي الأوراق المالية الأخرى على مخاطر من نوع آخر، فأنا شخصيًّا معجب بفكرة نوع رائع من السندات، ألا وهي سندات الكوارث[٣] التي ابتكرها الاقتصاديون في شارع وول ستريت؛ لمساعدة شركات التأمين على التهرب مما قد تسببه لها مخاطر الكوارث الطبيعية من خسارة. تذكر أن شركات التأمين تدفع لك المال حين تسقط شجرة على منزلك، ولكن إن سقط الكثير من الأشجار على كثير من المنازل ستكون الشركة - وكذلك صناعة التأمين بأكملها - في مأزق. ولذلك، بإمكان شركات التأمين أن تقلل هذا النوع من المخاطرة عن طريق إصدار سندات الكوارث. وهذه السندات تدفع سعر فائدة أعلى بكثير من سندات الشركات المساهمة الأخرى، لأن ثمة حيلة في الأمر. فإذا ألحقت الأعاصير والزلازل عظيم الضرر بمنطقة ما خلال فترة زمنية معينة، يسقط حق المستثمرين في بعض أو كل مبالغ التأمين الخاصة بهم. عقدت شركة الخدمات المتحدة للسيارات United Services Automobile Association (USAA) أحد أوائل الصفقات التأمينية خلال موسم الأعاصير في الساحل الشرقي في أواخر التسعينيات. فإذا تسبب إعصار واحد في دفع مستحقات تبلغ ١,٥ مليار دولار أو أكثر للمؤمن عليهم، يفقد مستثمرو سندات الكوارث كل مبالغ التأمين الخاصة بهم. من ناحية أخرى، تمكنت شركة التأمين من تدارك خسائر مستحقات الدفع عن طريق تجنب سداد ما عليها من ديون للمؤمن عليهم. أما إذا تسبب أحد الأعاصير في خسارة تتراوح ما بين مليار دولار إلى مليار ونصف دولار، يفقد المستثمرون في تلك الحالة جزءًا من مبالغ التأمين الخاصة بهم.

أما إذا تسببت الأعاصير في ضرر ضئيل نسبيًّا في ذلك العام، يحصل حاملو السندات على مبالغ التأمين التي دفعوها بالإضافة إلى حوالي ١٢ بالمائة فائدة - ويعد هذا عائدًا معقولا جدًا بالنسبة للسندات. وروعة هذه السندات في الطريقة التي توزع بها المخاطر؛ حيث تتجنب شركة التأمين تعرضها للإفلاس بأن تتشارك في تكاليف الكوارث الطبيعية مع قاعدة عريضة من المستثمرين الذين سيتحمل كل منهم تكلفة قليلة جدًا إذا تعرض الساحل الشرقي للأعاصيرواحدًا تلو الآخر.

كما تتيح لنا الأسواق المالية فرصة توزيع البيض خارج السلة. يذكرني هذا بتجربة سهلة حدثت في مدرستي الثانوية، فقد زعم بعض الخبراء في سلوك المراهقين أن الطلاب ستقل رغبتهم في أن يصبحوا أولياء أمور لأبناء مراهقين إذا أدركوا حجم المسئولية التي ستقع على عاتقهم عندئذ. وتوصلوا إلى أن أفضل طريقة لجعل الطلاب يشعرون بالأبوة أن يحمل كل منهم بيضة أثناء تواجده في المدرسة. فالبيضة بمنزلة الطفل الرضيع الذي يحتاج معاملة خاصة، مثل أن نمسك بها برفق، ولا تغيب عن أعيننا أبدا، وهكذا. ولكن بالطبع جرى الأمر على نحو مختلف في المدرسة الثانوية. فالبيض كان يقع على الأرض، ويتهشم، وكان يتركه البعض في غرف تبديل الملابس، وكان يقذف به الرفاق صوب الحائط، وكان يتعرض لدخان السجائر في دورات المياه... إلخ، ولذا لم تُعَلِّمني تلك التجربة شيئًا عن الأبوة، ولكنها كانت كفيلة لإقناعي إلى الأبد أن حمل البيض فكرة محفوفة بالمخاطر.

توفر الأسواق المالية الطرق الرخيصة والسهلة لنضع بيضنا في الكثير من السلال المختلفة. فإذا أردت استثمار مبلغ ١,٠٠٠ دولار في أحد الصناديق الاستثمارية التعاونية، يمكنك الاختيار بين خمسمائة شركة أو أكثر. أما إذا اضطررت لشراء أسهم فردية من سمسار ما، لن يمكنك مطلقا شراء مجموعة متنوعة من الأسهم بمبلغ ١,٠٠٠ دولار فقط. أما إن كان معك ١٠,٠٠٠ دولار فيمكنك عندئذ شراء مجموعة متنوعة من أصول التداول، مثل الأسهم الكبيرة، والأسهم الصغيرة، والأسهم الدولية، والسندات طويلة الأجل، والسندات قصيرة الأجل، والسندات مرتفعة العائد ذات المخاطر الكبيرة junk bonds، والعقارات. وبالطبع سيختلف أداء تلك الأصول، فبعضها سيحقق عائدًا جيدا، والبعض الآخر سيحقق عوائد ضئيلة، الأمر الذي يحميك مما يشبه قذف البيض صوب الحائط

(المخاطر) ولكن في وول ستريت. بالفعل، إن أحد الأسباب وراء انجذاب المستثمرين لسندات الكوارث هو أن ما يحصلون عليه من مبالغ تأمين يُحَدَّد وفقًا لمدى تكرار الكوارث الطبيعية، الأمر الذي ليس له علاقة بأداء أسواق البورصة. فمثلا كان عام ٢٠٠١م سيئا بالنسبة للأسهم، ولكنه كان عامًا جيدا بالنسبة للأعاصير.

المضاربة؛ تلبي الأوراق المالية حاجة بشرية أخرى أساسية ألا وهي الرغبة في المضاربة أو المراهنة على تحركات الأسعار قصيرة الأجل. فبإمكاننا استخدام أسواق التعاملات المستقبلية في تقليل المخاطر، أو قد نستخدمها في المراهنة على أسعار فول الصويا في العام القادم. وقد نستخدم أسواق السندات لاقتراض الأموال، أو في المراهنة هل كان آلان جرينسبان سيخفض أسعار الفائدة في الشهر التالي. كما نستطيع استخدام سوق الأسهم للاستثمار في الشركات والحصول على نسبة من أرباحها المستقبلية، أو قد نشتري سهمًا في الساعة العاشرة صباحا على أمل أن يربح بضعة دولارات في الظهيرة. إن علاقة الأوراق المالية بالمضاربة تشبه علاقة الأحداث الرياضية بالمقامرة. فهي تسهلها، حتى وإن لم يكن هذا هو غرضها الأساسي.

وهذا كل شيء، فكل الجنون المالي الحادث في شارعي وول ستريت ولاسال LaSalle (موطن أسواق الصرف المستقبلية في شيكاغو) ينطوي على واحد أو أكثر من تلك المبادئ الأربعة. غالبا ما توصف دنيا الأوساط المالية بالرجل الثري ذي الشخصية الجذابة والكثير من الأموال التي يعقد بها تعاملاته في ملاهي قمار لاس فيجاس المفعم بالمخاطرة والسحر. ومع ذلك، فإن هذا التشبيه التمثيلي غير ملائم على الإطلاق. فكل ما يحدث في ملاهي القمار في لاس فيجاس هي عمليات مالية تجني المكسب على حساب خسارة الآخرين zero-sum games حيث يكسب المَلْهَى النقود عندما يخسر الزبائن، ويستمر الملهى في جني المكاسب. أما إذا استمررت في اللعب - على الأقل دون أن تنتبه وأنت تلعب - فسوف تفلس بالتأكيد. صحيح تبعث الملاهي في لاس فيجاس على التسلية، ولكنها لا تحقق أي غرض اجتماعي واسع النطاق. أما مؤسسات المال في وول ستريت فهي تحقق ذلك الغرض.

إن معظم التعاملات في وول ستريت تحقق المكسب لجميع الأطراف positive-sum games. فهي تتسبب في تأسيس الشركات والمؤسسات، ويتحكم الأفراد والشركات في المخاطرة، وإلا قد تتسبب في إلحاق الضرر بالمتعاملين. بالطبع لا تجني كل التداولات مكاسبَ، فمثلما يندم الأفراد على بعض الاستثمارات التي قاموا بها، فإن سوق رأس المال قادر تمامًا على تبديد مبالغ ضخمة من رءوس الأموال. فقط فَكِّرْ في إحدى شركات التداول عبر الإنترنت المفلسة كمثال. وفي بعض الأحيان تتدفق مليارات الدولارات لتمويل أحد الأعمال التجارية التي لم يظهر منها شيء حتى الآن، في حين تعاني بعض الشركات التي تتمتع بفرص للنجاح من قلة رأس المال لأنه ليس لديها ضمانات كافية. كما ينزعج الاقتصاديون من نقص الاعتماد المتوفر للعائلات الفقيرة الذين يودون الاستثمار في رأس مالهم البشري. فالحصول على شهادة جامعية يعد استثمارًا ممتازًا، ولكنه أحد الأشياء التي لا يمكن مصادرتها في حالة التخلف عن السداد.

وتتعامل الأسواق المالية مع الأموال مثلما تتعامل باقي الأسواق مع الأمور الأخرى، فهي توزعها بطريقة شديدة الإنتاجية، حتى وإن كانت غير مثالية. يتدفق رأس المال لتمويل النشاط الذي يحقق أعلى عائد، وهذا ليس عيبًا (إن لم يكن نشاطًا يديره مسئولون شيوعيون، مثلا، أو أحد معارف الطبقة الحاكمة). وكما هو الحال في كل فروع الاقتصاد قد تكون الحكومة صديقًا، وقد تكون عدوًّا. فقد تُفسد الحكومة أسواق رأس المال مثلما قد تُفسد أي شيء آخر، مثلا: عن طريق فرضها للضرائب، والمبالغة في سن القوانين التي تقصم الظهر، أو إذا دفقت رءوس الأموال إلى المشاريع غير المهمة، أو إذا حالت دون أن يفيد التدميرُ الخلاق الاقتصادَ بطريقته الفعالة ولكن القاسية. وقد تساعد الحكومة الأسواق المالية في تحقيق أداء أفضل، وذلك عن طريق تقليل احتمالات تعرض المتعاملين للغش، وفرض الشفافية على نظام هذا السوق، وإنشاء وتدعيم هيكل تنظيمي، وإتاحة السلع العامة التي تقلل من تكلفة القيام بالأعمال وهكذا. ومرة أخرى، تتطلب الحكمة التفريق بين الحالتين.

كل ذلك رائع للغاية، «ولكن كيف يصبح المرء ثريًّا من خلال التداول في الأسواق؟» اقترح علي أحد زملائي في مجلة ذا إيكونوميست أنه كان ينبغي أن أسمي هذا الكتاب «هل أنت غني بما يكفي؟» وكان منطقه هو أن معظم الأفراد ستكون إجابتهم «لا»، ومن ثَمَّ سيتخطفون الكتاب من على الأرفف، ولكني للأسف لست متحمسًا للأساليب التي تحقق الثراء السريع. فمثلما تخالف برامج إنقاص الوزن الخيالية - التي تعد الأفراد بنتائج مبهرة - كل ما نعرف عن الصحة والتغذية السليمة، فإن الخطط التي تهدف إلى تحقيق الثراء السريع تخالف هي الأخرى المبادئ الأساسية لعلم الاقتصاد.

إليك المثال التالي: افرض أنك رغبت في شراء منزل في مقاطعة لينكولن بارك Lincoln Park في شيكاغو، وبعد أسابيع من البحث توصلت إلى أن شراء منزل عائلي مكون من ثلاثة طوابق يتكلف نحو ٥٠٠,٠٠٠ دولار، وتجد بعض المنازل من هذا النوع معروضة للبيع مقابل ٤٥٠,٠٠٠ دولار ولكنها في حاجة إلي إصلاحات، كما قد تجد بعض المنازل الأخرى ذات التجهيزات الفاخرة معروضة للبيع مقابل ٦٠٠,٠٠٠ دولار. وبعد أن تيأس من البحث وتدرك أنه لا مفر من دفع مبلغ ٥٠٠,٠٠٠ دولار لشراء منزل، تجد منزلا آخر معروضا للبيع مقابل ٢٥٠,٠٠٠ دولار وتنطبق عليه كل مواصفاتك. وعندما تعاينه تجده لا يختلف مطلقًا عن المنازل الجميلة التي عاينتها من قبل - في نفس الموقع ويتمتع بنفس الحجم ونفس سلامة المعمار. ولكن ما زال يراودك الشك حول جودة هذا المنزل، فتقوم بسؤال سمسار العقارات عن تقييمه للمنزل. ويؤكد لك أن هذا المنزل بالفعل صفقة رائعة ويجب أن يباع بمبلغ ٥٠٠,٠٠٠ دولار. أما عن رأيه المهني، فيتعين عليك حتما شراء هذا المنزل مقابل ٢٥٠,٠٠٠ دولار، ثم تبيعه بعد أشهر قليلة مقابل ٥٠٠,٠٠٠ دولار أو أكثر. ثم تجد الإجابة المنشودة في مقالة بمجلة كرينز شيكاغو بيزنس بعنوان صارخ :«صفقة الشهر: منزل في لينكولن بارك معروض للبيع مقابل ٢٥٠,٠٠٠ دولار.»

ولذلك، تسرع لشراء المنزل مقابل ٢٥٠,٠٠٠ دولار، وبالطبع، تبيعه بعد ستة أشهر مقابل ٥٠٠,٠٠٠ دولار - أي ضعف ما دفعته مقابل المنزل.*

* العائد الحقيقي الذي ستحصل عليه سيكون أكبر بكثير، لأنك عندما تنفق المال أثناء عملية الشراء وليكن ٥٠,٠٠٠ دولار على سبيل المثال، تكون قد ربحت ٢٥٠,٠٠٠دولار من استثمار حجمه ٥٠,٠٠٠ دولار (ناقص الفائدة التي قمت بسدادها على الرهن العقاري خلال الفترة التي امتلكت فيها المنزل).

فما الخطب إذن في تلك الصفقة؟ فالشخص صائب التفكير ستراوده الأسئلة التالية:

١ـ إذا كان هذا المنزل يساوي حقًّا ٥٠٠,٠٠٠ دولار، فمن الأخرق الذي سيبيعه لقاء ٢٥٠,٠٠٠ دولار؟ هل لم يتوفر لهذا الشخص ثلاث دقائق من الوقت يرى خلالها أن أسعار المنازل المشابهة المعروضة للبيع تبلغ ضعف ذلك المبلغ؟ فإذا لم يكن يعرف، ألم يكن هناك فرد من عائلته أو سمسار عقارات ـ الذي تتحدد نسبة عمولته وفقًا لسعر البيع ـ ليخبره بذلك الفارق الضخم؟

٢ـ ربما لا، وفي تلك الحالة، لماذا لم يشتر سمسار العقارات الذي تتعامل معه المنزل لنفسه؟ فإذا كان واثقًا أن سعر المنزل سيتضاعف، لماذا يعمل من أجل نسبة عمولة تبلغ ٣ بالمائة في حين أن ٢٥٠,٠٠٠ دولار مكسب واضح أمامه؟

٣ـ ربما يكون سمسار العقارات الذي تتعامل معه مغفلا هو الآخر، فإن كان الأمر كذلك، فأين جميع المشترين الآخرين الباحثين عن الصفقات، وخاصة بعد ذكر هذا المنزل في مجلة «كرينز شيكاغو بيزنس؟» فإذا كان هذا المنزل صفقة رائعة ـ وتم الإعلان عنه على أنه كذلك ـ فمن المفترض أن يرغب كل الناس في شرائه. ولذا ستحدث حرب مزايدة لشراء هذا المنزل يشارك فيها الراغبون في الشراء إلى أن يرتفع سعر المنزل ليصل إلى قيمته في السوق البالغة حوالي ٥٠٠,٠٠٠ دولار.

بعبارة أخرى، ليس ثمة احتمال أن تجد منزلا في لينكولن بارك (دون أن تجد مفاجأة ما مختبئة في قبوه) معروضًا للبيع لقاء ٢٥٠,٠٠٠ دولار، لماذا؟ بسبب النقطة التي يرتكز عليها الاقتصاد بأكمله. وهي أنك تحاول أن تزيد من منفعتك ـ وكذلك كل الأفراد الآخرين. ففي عالم يبحث فيه كل فرد عن استثمارات مربحة لن يترك أحد ٢٥٠,٠٠٠ دولار على مائدة الصفقات. «ومع ذلك يظن الأفراد أن سوق البورصة تعمل بهذه الطريقة طوال الوقت.» فالذي نعرفه هو أنه بعدما نقرأ عن «الأسهم النشطة» في مجلة بيزنس ويك، أو عن شراء أحد المحللين الاقتصاديين في وول ستريت للنصائح (التي تعرض على كل عملاء الشركة)، تذهب الأعداد الغفيرة لشراء الأسهم التي من المحتمل أن تتفوق على معدل السوق. ولكن الواقع أن تلك «الأسهم النشطة» ليست سوى منزل لينكولن بارك الذي تحدثنا عنه ولكن في ثوب مختلف، وإليك السبب:

دعنا نبدأ بالحديث عن فكرة سهلة للغاية، ولكن دائمًا ما يغفل عنها الكثيرون: فكلما ذهبت لشراء «سهم نشط» مثلًا (أو أي نوع آخر من أصول التداول) لا بد أن يبيعه لك شخص ما الذي يفضل أن تدفع له نقدا بعد أن اطلع على «سعر التداول»، فهو يريد أن يخرج من اللعبة في نفس الوقت الذي تدخل فيها أنت. ومن ثم، فهو بالتأكيد يحتاج المال لغرض آخر، ولكنه سيطالبك بسعر السوق العادل، تمامًا مثلما نظن أن الشخص الذي يبيع منزل لينكولن بارك سيطلب ٥٠٠,٠٠٠ دولار لقاءه، وليس ٢٥٠,٠٠٠ دولار. فسوق البورصة، مثلما هو واضح من الاسم، ما هو إلا سوق يتفق فيه سعر أحد الأسهم في وقت ما مع السعر الذي يتساوى عنده عدد المشترين مع عدد البائعين. لذلك، فالحقيقة هي أن نصف المستثمرين الذين يبيعون لك تلك «الأسهم النشطة» في الواقع يرغبون في التخلص منها.

أو ربما لديك معلومات لا يعلمها البائع، فربما كل من يودون التخلص من أسهم إحدى الشركات، ولتكن شركة س على سبيل المثال، قد فاتهم ما ذكرته جريدة وول ستريت جورنال عن الدواء المذهل الجديد الذي ستنتجه تلك الشركة لعلاج الصلع عند الرجال. ربما يحدث هذا، ولكن أين ذهب المشترون المحنكون الآخرون؟ فمن المؤكد أن سعر السهم في هذه الشركة سيرتفع إلى ٤٥ دولارًا مثلا. ومع ذلك، لأحد الأسباب لا يتخطفه وارن بوفيه Warren Buffett والمتعاملون في مؤسسة مورجان ستانلي Morgan Stanley المالية، ونخبة مديري محافظ الاستثمارات في شركة فايديليتي، (فلو تلهف كل هؤلاء لشراء تلك الأسهم، ستتم المزايدة على السهم ليرتفع سعره بكثير، تمامًا مثل المنزل في لينكولن بارك)، فهل تعرف معلومة لا يعرفها أي شخص آخر في وول ستريت (مع الوضع في الاعتبار أن استغلال المعلومات غير المتاحة للجمهور يعتبر خروجًا عن القانون)؟

أو ربما هناك شخص ما في وول ستريت يحاول إقناعك بتلك الفكرة عن هذا السهم. توظف مكاتب السمسرة بالولايات المتحدة مجموعة من المحللين الذين يقضون أوقاتهم في جمع المعلومات والتحري عن الشركات والمؤسسات في الولايات المتحدة. فهل كل المعلومات التي يتوصلون إليها خاطئة؟ لا – حتى مع وجود كثير من التداولات التي تعد مثالا على عدم الأهلية وتضارب المصالح، فإن الدعاية الصارخة لأسهم الإنترنت المبالغ

في تقييمها هي أحدث وأبغض مثال. ويستقصي المحللون عن كل أنواع المعلومات الصحيحة تمامًا مثلما يفعل سمسار العقارات. فعندما تبحث عن منزل لتشتريه، يخبرك سمسارك بمعلومات عن الحي الذي ستقطن فيه مثل المدارس، والضرائب، ومستوى الجريمة في تلك المنطقة ـ وكل هذه الأنواع من المعلومات. ويفعل المحللون في وول ستريت نفس ذلك الأمر للشركات، فيكتبون التقارير عن الإدارات والأوراق المالية المستقبلية، والصناعات، والمنافسة. ومع ذلك لا يدل أي من تلك المعلومات على أنك ستربح من السهم أكثر من متوسط عائده.

«المشكلة هي أن الجميع يمكنهم الحصول على نفس المعلومات.» وهذا هو جوهر نظرية الأسواق الفعالة التي تقوم على أن أسعار أصول التداول تعكس بالفعل كل المعلومات المتاحة، ومن ثَمَّ يغدو من الصعب ـ إن لم يكن من المستحيل ـ التأكد بأية حال من الأحوال أن أسهمًا معينة ستتفوق في الأداء على مثيلاتها في السوق. فلماذا لا يمكنك شراء منزل في لينكولن بارك لقاء ٢٥٠,٠٠٠ دولار؟ لأن كلاً من المشترين والبائعين يعرفون أن منزلا مثل هذا يساوي أكثر من ذلك المبلغ، وهذا هو حال السهم في شركة س التي تحدثنا عنها منذ قليل حيث تستقر أسعار الأسهم عند السعر العادل، في ضوء كل المعلومات التي نعرفها أو التي نستطيع توقعها منطقيا، أي أن أسعار الأسهم ترتفع أو تنخفض مستقبلا فقط استجابة للأحداث التي لا نتوقعها ـ أي الأمور التي لا يمكننا معرفتها في الحاضر.

تتشابه عملية انتقاء الأسهم مع محاولة اختيار أقصر طابور أمام خزنة محل البقالة. فهل تتحرك بعض الطوابير أسرع من غيرها؟ بالتأكيد، تمامًا مثلما تتفوق بعض الأسهم في الأداء عن غيرها. هل ثمة إشارات يمكن أن نستدل من خلالها عن الطابور الذي يتحرك أسرع من غيره؟ نعم، فدائمًا لا نرغب أن نقف في الطابور وراء الشاب الذي يجر عربتي تسوق ممتلئتين، أو وراء سيدة عجوز تملأ قبضة يدها بمجموعة من كوبونات التوفير. فلماذا إذًا نخفق دائمًا في اختيار أسرع طابور عند محل البقالة (مثلما لا ينجح معظم محترفي اختيار الأسهم في اكتساح السوق في معظم الأحيان)؟ لأن الجميع ينظرون للأمور نفس النظرة التي ننظر إليها نحن، بل ويتصرفون في ضوء نفس المعلومات التي نعرفها أيضًا، فالجميع يرى الشاب ذي العربتين الممتلئتين، ويرون محاسب المبيعات

المبتدئ عند الخزنة الثالثة، وكذلك ملكة الكوبونات عند الخزنة السادسة. والكل يحاول انتقاء أسرع طابور. أحيانًا الاختيار يصيب، وأحيانا يخيب. مع مرور الوقت ستحصل على نفس النتيجة في كل مرة. فإذا كنت تتردد كثيرًا على متاجر البقالة، فإنك على الأرجح سوف تقضي نفس الفترة الزمنية التي تنتظرها في الطابور مثلما يحدث مع الجميع.

دعنا نتناول هذا التشبيه التمثيلي بمزيد من الاستطراد: افرض أنك رأيت في مكان ما بالقرب من ممشى الخضروات سيدة عجوزًا، محشوة جيوبها بكثير من كوبونات التوفير، وحين تصل إلى خزنة الدفع وتراها تقف في الطابور تستدير أنت في حكمة لتقف في صف آخر. ثم تهنئ نفسك في اعتداد عندما تراها تخرج كيس نقودها وتبدأ في تسليم كوبونات التوفير ببطء لمحاسب الخزنة. وبعد لحظات تكتشف أن الرجل الذي يقف أمامك في الصف نسي أن يزن ثمار الأفوكادو التي يريد شراءها، ويظل محاسب الخزنة يردد بصوت أشبه بالنباح :»سعر الأفوكادو عند الخزنة الثالثة!« في حين تشاهد السيدة صاحبة الكوبونات تَجُرّ مشترياتها خارج المتجر. من كان يتوقع أن يحدث هذا؟ لا أحد. تمامًا مثلما لم يتوقع أحد أن شركة البرمجيات العملاقة مايكروستراتيجي MicroStrategy سوف تشهد ميزانيتها انخفاضا حادًا في ١٩ مارس عام ٢٠٠٠م حتى إنها خسرت ملايين الدولارات، فقد تراجع سعر السهم بالشركة بمقدار ١٤٠ دولارًا في يوم واحد أي حدث انخفاض قدره ٦١ بالمائة. فهل كان يتوقع المستثمرون ومديرو محافظ الاستثمارات ممن اشتروا أسهم مايكروستراتيجي حدوث مثل ذلك الأمر؟ بالطبع لا. فالأمور التي لا يمكنك توقعها هي التي تهم. ولذلك، في المرة القادمة يجري فيها استمالتك لاستثمار مبلغ كبير من المال في سهم واحد، حتى وإن كان في شركة كبيرة وعريقة، ردد تلك الكلمات السحرية: انرون، انرون، انرون Enron.

لذلك ينصح مؤيدو نظرية الأسواق الفعالة بالآتي: فقط اختر أحد الصفوف، وقف فيه. فإن جرى تسعير أصول التداول بكفاءة، يصبح بإمكان أي شخص يختار الأسهم بطريقة عشوائية أن يختار محفظة استثمارات تتمتع بنفس جودة أداء محافظ الاستثمارات التي يختارها أباطرة المال في وول ستريت، وذلك في المتوسط. (كما أكد بورتون مالكيل على ضرورة التنويع عند شراء الأسهم). ويجد المستثمرون هذا التنويع

المنشود في صناديق المؤشرات، وهي عبارة عن صناديق استثمار لا تدعي أنها تنتقي الأسهم الرابحة، بل تشتري وتمتلك سلة أسهم محددة مسبقا، مثل مؤشر ستاندرد آند بورز S&P ٥٠٠ الذي يقيس أداء ٥٠٠ شركة كبرى. ونظرًا لأن مؤشر ستاندرد آند بورز يمثل شريحة واسعة من السوق، فمن المتوقع أن يتحسن أداء نصف صناديق الاستثمار التي تتم إدارتها بكفاءة في الولايات المتحدة، وأن يتجه أداء النصف الآخر للأسوأ. ولكن هذا قبل حساب النفقات؛ حيث يطلب مديرو الصناديق الأجور مقابل كل المعلومات عن الأسواق التي قاموا بالتحري عنها، كما أنهم يحملون أنفسهم تكاليف عن طريق إجراء بعض التداولات على نحو مغامر. ومن ثم، تعد إدارة صناديق المؤشرات أرخص بكثير مثلها في ذلك مثل حملة المجموعات المنوعة من الأسهم.

ولكن هذا ما تقترحه النظرية، فماذا تقول الإحصائيات؟ لقد اتضح أن من يتجهون للتنويع في اختيار الأسهم هم أفضل المستثمرين. وفقًا لإحصائيات شركة مورنينجستار Morningstar وهي شركة تتابع حركة صناديق الاستثمار التعاونية، فإن نصف صناديق الاستثمار القائمة على التنويع والتي تتم إدارتها بكفاءة تفوقت على مؤشر ستاندرد آند بورز خلال السنوات الأخيرة. ولكن انظر ماذا حدث مع مرور الوقت، حققت ٣٠ بالمائة فقط من الصناديق التي تدار بكفاءة أداء أفضل من مؤشر ستاندرد آند بورز خلال السنوات الخمس الماضية. ثم انخفض هذا الرقم إلى ١٥ بالمائة فقط خلال العشرين سنة الماضية.«بعبارة أخرى، حققت ٨٥ بالمائة من صناديق الاستثمار التعاونية التي تدعي أن لها قدرات خاصة على انتقاء الأسهم أداء أسوأ خلال العقدين الماضيين من أداء صناديق المؤشرات، وهذا هو المعادل الحديث للتنويع في اختيار الأسهم.»

إذا كنت قد استثمرت مبلغ ١٠,٠٠٠ دولار في صندوق استثمار في الأسهم الذي تتم إدارته بكفاءة عام ١٩٧٣م، أي عندما أصدر مالكيل كتابه الرائع الذى بعنوان «سير عشوائي في شارع وول ستريت»، لكانت وصلت العوائد الآن إلى ١٧١,٩٥٠ دولار (أي بعد صدور سبع طبعات من الكتاب حتى الآن). أما إن كنت قد استثمرت نفس المبلغ من المال في صندوق مؤشر ستاندرد آند بورز، لوصل المبلغ إلى ٣١١,٠٠٠ دولار الآن.

وبالرغم مما تخبرنا به الإحصائيات، فإن نظرية الأسواق الفعالة ليست الأكثر شعبية في وول ستريت. ودعني أذكر لك مزحة قديمة عن عالِمي اقتصاد كانا يسيران في أحد الشوارع، يرى أحدهما ورقة نقدية من فئة المائة دولار ملقاة على جانب الطريق، فيسأل صديقه: «هل هذه مائة دولار بجوار البالوعة؟»

يرد صديقه: «لا، فلو كانت مائة دولار لكان التقطها أحدهم.» ثم يتابعا السير.

من ناحية أخرى، يرحب الأكاديميون بشكل عام بفكرة الأسواق الفعالة على الرغم من مزاعم بعض العقول النابغة في علم المالية بوجود أخطاء بتلك النظرية. يعد علم الاقتصاد السلوكي أحد فروع الدراسة الشيقة التي تربط علم النفس بعلم الاقتصاد. فقد دعمت مجموعة من الاقتصاديين بالأدلة الأساليب التي ينتهجها من يتخذون قرارات مغلوطة. فنحن معرضون دائمًا لممارسة سلوك القطيع، حيث نثق ثقة كبيرة في قدراتنا، ونعتمد اعتمادًا كبيرًا على الاتجاهات التي كانت سائدة في الماضي عندما نتنبأ بالمستقبل، وهكذا. كما أن تاريخنا مليء بسلوكيات المضاربة غير العقلانية، بدءًا من جنون أزهار التيوليب الهولندية وحتى فقاعة ناسداك الاقتصادية. يعتقد خبراء الاقتصاد السلوكي أننا إذا تمكنا من توقع القرارات المغلوطة التي يحتمل أن يتخذها المستثمرون الآخرون، يمكننا عندئذ أن ننجح في السوق. حتى إن ريتشارد تالر Richard Thaler، أستاذ اقتصاد بجامعة شيكاغو، كان مستعدًّا لاستثمار أمواله كيفما تفرض نظريته، فقد أسس بالتعاون مع بعض شركائه صندوق استثمار تعاوني يستغل نقصنا البشري، ألا وهو صندوق استثمار النمو السلوكي، ويجدر بي الاعتراف بأنني بعدما أجريت حديثًا مع السيد تالر لمحطة الإذاعة العامة بشيكاغو، قررت أن أضرب عرض الحائط بثقتي القوية في فاعلية الأسواق وأستثمر مبلغًا صغيرًا في صندوقه الاستثماري، فماذا حدث لهذا الصندوق؟ حسب آخر مرة اطلعت فيها على أخباره فقدْ فَقَدَ صندوق استثمار النمو السلوكي ٤٠ بالمائة من قيمته في عام واحد، بالمقارنة بخسارة قدرها ١٥ بالمائة شهدها مؤشر ستاندرد آند بورز خلال نفس الفترة. وهذا كثير بالنسبة لحمية الجريب فروت والآيس كريم.

ليست نظرية الأسواق الفعالة بالعقيدة الراسخة، حتى وإن كان نقاد هذه النظرية أنفسهم يذعنون إلى أن الارتباط بمؤشر اقتصادي يعد بمنزلة استراتيجية

جيدة لصغار المستثمرين. يؤكد كل من أندرو لو Andrew Lo من معهد ماسشوستس للتكنولوجيا MIT وأ. كريج ماكينلاي A.Craig MacKinlay من كلية وارتون لإدارة الأعمال بجامعة بنسلفانيا في كتابهما بعنوان «سير غير عشوائي في شارع وول ستريت» أو A Non-Random Walk down Wall Street - أن الخبراء الماليين ممن يملكون موارد استثنائية مثل الحواسب الآلية المتطورة يمكنهم استغلال اتجاه السوق لصالحهم عن طريق اكتشاف واستغلال الاختلالات السعرية. يقول نقد في مجلة بيزنس ويك Business Week عن هذا الكتاب: «ما يبعث على الدهشة هو أنه ربما يوافق بالفعل كلٌ مِن لو وماكينلي على نصيحة مالكيل للمستثمر العادي. فيقولان: إنه إن لم يكن لديك خبرة من نوع خاص أو الوقت والمال لاستشارة خبير، فيجدر بك التوجه لشراء أسهم في صناديق المؤشرات.»[٤] «لاحظ أن هذين الشخصين لا يتقبلون نظرية الأسواق الفعالة.» إن علاقة المؤشرات الاقتصادية بالاستثمار تشبه علاقة التمرينات المنتظمة والحمية منخفضة الدهون بإنقاص الوزن، من حيث كونها بداية جيدة جدا. ويقع عبء إثبات ذلك على عاتق من يريد إيجاد طريقة أفضل.

وكما أشرت من قبل، لا يمكن اعتبار هذا الفصل من الكتاب كدليل استثمارات. فسأترك لغيري شرح كل التفاصيل عن خطط الادخار من أجل الجامعة، والسندات البلدية، والدخول السنوية المتغيرة وكل الخيارات الاستثمارية الحديثة الأخرى. ولكن سأكتفي بذكر أن أساسيات الاقتصاد ترشدنا إلى كثير من الأمور المهمة، فهي تزودنا بمجموعة أساسية من القوانين التي لابد أن تتوافر في أي استثمار جيد.

ادخر، استثمر، وستحصل على العائد؛ دعنا نعود للفكرة الأساسية التي يدور حولها هذا الفصل ألا وهي ندرة رأس المال. فهذا هو السبب الوحيد وراء الحصول على عائد عند مزاولة أي نوع من أنواع الاستثمار. فإن كنت قد ادخرت بعض الأموال، ستجد من يدفع لك فائدة مقابل استغلال تلك الأموال، ولكن يجب عليك أولًا أن تدخر تلك الأموال، والطريقة الوحيدة لادخار الأموال هي أن تنفق أقل مما تكسب. وكلما زادت مدخراتك، وكلما بادرت بالادخار، زادت الفائدة التي ستطلبها عند إقراض أموالك في السوق المالية. وستنبهر إذا قرأت عن

مزايا الفائدة المركبة. فقط تكفي المقولة التي تفيد أن ألبرت أينشتاين كان يعتبرها أعظم اختراع في تاريخ البشرية.

أما إذا كنت تنفق أكثر مما تكسب فيتعين عليك أن «تقترض» الفرق بطريقة ما. ولكي تفعل ذلك يجب أن تدفع لقاء حصولك على هذا الامتياز. لا يختلف الدفع مقابل إقراض الأموال عن الدفع مقابل تأجير أي شيء آخر، فهي نفقة ستوفر لك ما قد تحتاج أن تستهلكه فيما بعد. إن تكلفة العيش بصورة أفضل في الحاضر هي العيش بصورة أقل جودة في المستقبل. والعكس صحيح، فالعيش بصورة أفضل في المستقبل ينتج عن التدبير في سبل العيش في الحاضر. فلا تعبأ الآن هل كنت ستختار الأسهم أم السندات لخطة التقاعد الخاصة بك ٤٠١(ك)، ولكن قم بالمبادرة، سارع في الادخار، وادخر الكثير، وسدد مستحقات كروت الائتمان.

قم بالمخاطرة، واربح مكافأتها: سنتحدث الآن هل كان من الأفضل أن تختار الأسهم أم السندات لخطة تقاعدك ٤٠١(ك). افرض أنك تمتلك المال لتقرضه، وعليك أن تختار بين أمرين، إما إقراضه للحكومة الفيدرالية (كسند خزانة)، أو إقراضه لجارك الذي ظل يعمل على نحو أخرق في قبو منزله لثلاث سنوات ويدعي أنه اخترع محرك احتراق داخلي يعمل ببذور زهرة دوار الشمس. وكل من الحكومة الفيدرالية وجارك على استعداد ليدفع لك فائدة قدرها ٦ بالمائة على القرض. فماذا ستفعل؟ يجدر بك شراء السند الحكومي إلا إذا كان جارك له عليك زلة. ففكرة محرك الاحتراق ببذور عباد الشمس مسألة تنطوي على مخاطرة، بعكس السند الحكومي. ومن ثم تبقى لجارك فرصة في اجتذاب رأس المال الضروري لبناء اختراعه إذا دفع عائدًا أكبر من ٦ بالمائة. «فالاستثمارات التي تنطوي على مزيد من المخاطرة يجب أن تعرض عائدًا متوقعًا أعلى لتجتذب رأس المال.» لن يقوم شخص عاقل باستثمار أمواله في نشاط ما في حين يمكنه الحصول على نفس العائد المتوقع بمخاطرة أقل في نشاط آخر.

وتغدو الرسالة واضحة للمستثمرين، ألا وهي أنه سيتم تعويضك ماليًّا إذا خضت مخاطرة أكبر. ومن ثَمَّ فمتوسط العائد الذي تحصل عليه يزيد كلما زادت المخاطر في

محفظة استثماراتك. أجل، إنه مفهوم «المتوسط» المزعج مرة أخرى. فإن احتوت محفظة استثماراتك على مخاطر، فهذا أيضًا يعني أن ثمة احتمالا أن تتعرض استثماراتك للضرر. ولا يوجد ما يلخص ذلك أفضل من عنوان مقال نشرته جريدة وول ستريت جورنال في عام ١٩٩٨م يقول: «السندات تجعلك تنام الليل ولكن بثمن».[٥] ويتناول الخبر إحصائيات عوائد الأسهم والسندات منذ عام ١٩٤٥م حتى عام ١٩٩٧م. خلال تلك الفترة، حققت محفظة استثمارات مكونة بالكامل من الأسهم فقط ربحًا بمتوسط عائد سنوي بلغت نسبته ١٢,٩ بالمائة، وحققت محفظة استثمارات مكونة بالكامل من سندات فقط متوسط عائد سنوي بلغت نسبته ٥,٨ بالمائة خلال نفس الفترة، وهذا مقياس نسبي. لذلك، قد تسأل نفسك من الأخرق الذي يمتلك السندات؟ ولكن مهلا، فقد تناول الخبر أيضًا الأداء المختلف لمحافظ الاستثمارات في أسوأ الأعوام التي شهدها كل منهما، حيث فقدت محفظة الاستثمارات المكونة من الأسهم فقط ٢٦,٥ بالمائة من قيمتها في أسوأ عام لها، أما المحفظة المكونة من سندات فقط لم تفقد أكثر من ٥ بالمائة من قيمتها في عام سيئ واحد فقط شهدته. وبالمثل، شهدت المحفظة المكونة من الأسهم فقط عوائد سنوية سلبية ثمان مرات خلال الفترة من ١٩٤٥م و١٩٩٧م، أما محفظة السندات فقد شهدت خسارة مرة واحدة فقط. والمغزى هو: تتم مكافأة المخاطرة، هذا إن كان لديك القدرة على تحملها.

التنويع؛ عندما أُلقي المحاضرات في علم المالية، أحب أن أجعل طلابي يلعبون لعبة الصورة والكتابة بالقطع النقدية. فهي أفضل وسيلة لشرح بعض المفاهيم، وهذه هي إحداها: تقوم إحدى محافظ الاستثمارات ذات التنويع الجيد بتقليل مخاطرة التعرض لخسائر فادحة دون تقليل العائد المتوقع، والآن لنعود للعبة الصورة والكتابة، افرض أن العائد على مبلغ ١٠٠,٠٠٠ دولار ادخرتها في خطتك ٤٠١(ك) كان يعتمد على لعبة الصورة والكتابة، فإذا وقعت العملة على الصورة، سيقفز العائد إلى أربعة أضعاف، أما إذا وقعت على الكتابة، ستخسر كل شيء. إن متوسط نتائج هذا التمرين جيدة جدا. (عائدك المتوقع هو ١٠٠ بالمائة)*، والمشكلة

---

* العائد المتوقع هو ٥(٤٠٠٠٠٠ دولار) + ٠,٥ (٠ دولار) = ٢٠٠٠٠٠ دولار ، أي عائد قدره ١٠٠ بالمائة على استثمار حجمه ١٠٠٠٠٠دولار.

بالطبع هي أن الخسارة قاسية على نحو غير مقبول. فهناك احتمال قدره ٥٠ بالمائة أن تخسر سلة البيض بأكملها. حاول أن تشرح ذلك لأحد المتزوجين.

افرض أنك وزعت مبلغ ١٠٠,٠٠٠ دولار الذي تستثمره في خطة تقاعدك٤٠١(ك) على عشرة استثمارات مختلفة لكل استثمار منهم نفس خطة الربح: إن وقعت العملة على الصورة، تتضاعف قيمة استثمارك أربعة أضعاف، أما إن وقعت العملة على الكتابة، تصبح استثماراتك عديمة القيمة. ولكن عائدك لم يتغير على الإطلاق، ففي المتوسط ستحصل في خمس مرات على صورة وفي خمس مرات على الكتابة. أي ستتضاعف قيمة خمسة من استثماراتك أربعة أضعاف، وستفقد الخمسة استثمارات الأخرى قيمتها. ويؤدي هذا إلى نفس العائد المتوقع الذي تبلغ نسبته ١٠٠ بالمائة. ولكن انظر ماذا حدث لخطر الخسارة الذي قد تتعرض له. الطريقة الوحيدة التي قد تجعلك تخسر كل ما تستثمره في خطة تقاعدك ٤٠١(ك) هي أن تحصل في عشر مرات على كتابة، وهذا غير محتمل. (فاحتمال حدوث ذلك أقل من واحد في الألف). والآن تخيل أنك اشتركت في أكثر من صندوق مؤشرات، والتي تضم آلاف الأسهم من شتى أنحاء العالم.* ففي تلك الحالة لن تقع العملة النقدية على الكتابة على الإطلاق، أي سينعدم خطر الخسارة الذي قد تتعرض له استثماراتك.

استثمر على المدى البعيد؛ هل شاهدت من قبل شخصًا يفوز بأموال طائلة في أحد ملاهي القمار؟ تعود ملاهي القمار بالربح الوفير على مديريها، لماذا؟ لأنهم يكسبون مبالغ طائلة من الأموال على المدى البعيد، أما بالنسبة للزبون الذي يكسب مبلغًا كبيرًا من المال من الملهى في إحدى الليالي، فهذا بمنزلة مطب صغير في طريق اتجاه الملهى نحو الثراء. إن أفضل ما يميز امتلاك ملهى للقمار هو أن كل الأموال تصب في حساب الملهى. سيجني الملهي الربح الوفير إذا انتظر مديرو الملهى فترة كافية، حتى وإن تضمن ذلك تسليم الشيكات للزبائن الفائزين في بعض الأحيان.

* هذا مثال مبسط نوعًا ما. فلعبة الصورة والكتابة لا تعتمد على أسس بعكس أداء الأسهم (الفردية) حيث تؤثر بعض الأمور مثل زيادة سعر الفائدة على السوق بأكمله. وبالتالي، لا يوفر شراء سهمين التنويع المطلوب، بل يجعل محفظة استثماراتك معرضة لاحتمال من اثنين إما المكسب وإما الخسارة. ومع ذلك، ينطبق هذا على التداولات الأكبر حجما.

ويتمتع الاستثمار بنفس المزايا التي تتمتع بها ملاهي القمار، حيث تتجمع الفائدة لحساب المستثمر. يجب أن تتمتع أية محفظة استثمارات جيدة بعائد متوقع إيجابي. تذكر أنك أقرضت المال لصناديق مختلفة وتتوقع الحصول على عائد، وكلما زادت المخاطرة، زاد متوسط العائد المتوقع بالطبع. ولذلك، كلما طالت فترة استثماراتك (المنوعة)، زاد احتمال ظهور مفعول سحر تلك الاستثمارات. عند أية قيمة سيغلق مؤشر داو جونز غداً؟ ليس لدي فكرة. عند أية قيمة سيكون في العام القادم؟ لا أعرف. ما القيمة التي سيصل إليها بعد خمس سنوات؟ ربما أعلى مما هو عليه اليوم، ولكن هذا ليس بالأمر المؤكد. ما القيمة التي سيصل إليها خلال خمسة وعشرين عامًا؟ أعلى بكثير مما هو عليه الآن، أنا تقريبا متأكد من ذلك. إن حماقة تداولات اليوم الواحد - أي شراء سهم على أمل بيعه بعد بضعة ساعات لتحقيق ربح - تكمن في أنها تجعلك تتحمل كل تكاليف تداول الأسهم (العمولات والضرائب ناهيك عن الوقت الذي تقضيه في التداول) دون أن تعود عليك بأية فائدة كتلك التي تأتي من امتلاك الأسهم على المدى البعيد.

ولذلك في المرة القادمة يعدك أحد مستشاري الاستثمارات بعائد قيمته ٢٠ أو ٤٠ بالمائة، فاحتمال واحد من ثلاثة يجب أن يكون صحيحًا، فإما أن هذا استثمار ينطوي على مخاطرة كبيرة ليبرر مثل هذا العائد المتوقع الكبير، أو أن هذا المستشار وجد فرصة لا يزال المستثمرون المحنكون لم يكتشفوها بعد، ودفعته طيبته لتشاركه إياها، أو أن مستشار الاستثمارات هذا غير كفء و/أو كذاب. وفي أغلب الأحيان يكون الاحتمال الثالث هو الأرجح.

الأمر الرائع في علم الاقتصاد هو أن أفكاره الأساسية لا تتغير. فقد كان الملوك في العصور الوسطى يقترضون الأموال (من أجل الحروب عادة)، تمامًا مثلما تفعل مشروعات التكنولوجيا الحيوية الآن. وليس لدي فكرة عما يمكن أن يَئُول إليه حال المصانع بعد مائة عام، فربما سيكون لنا مؤسسات في المريخ، أو سنصنع من المياه المالحة مصدر طاقة نظيفًا ومتجددًا. ولا أعرف هل كان هذان الأمران سيتطلبان اللجوء للأسواق المالية لاقتراض الأموال وتقليل المخاطرة. ولكنني متيقن أن الأمريكيين لن يتمتعوا بالصحة والرشاقة عن طريق تناول الجريب فروت والآيس كريم فقط.

الفصل الثامن

قوة المصالح النقابية

ما يخبرنا به الاقتصاد عن السياسة

كنت قد ذهبت منذ عدة سنوات لقضاء العطلة مع مجموعة من الأصدقاء، وباعتباري الدارس الأكاديمي الوحيد في المجموعة فكان البعض يتطلع لسؤالي عن بعض الأمور. وعندما ذكرت أنني أدرس السياسة العامة، سألني أحد الرفاق بنبرة من الشك: «إن كان الجميع يفهمون السياسة العامة، فلماذا إذًا كل هذه الفوضى في البلاد؟» من ناحية، كان سؤاله أحمق فهو يشبه السؤال القائل: «إن كنا نعرف كل تلك الأمور عن الطب، لماذا يموت الناس؟» ولكن دائمًا يصل المرء لإجابة بعض الأسئلة بعد عدة سنوات. (أذكر أنه عندما سألني وقتذاك أجبته: «إنها مسألة معقدة نوعًا ما»). فقد كان علي أن أخبره أننا تمكنا من إحراز تقدم هائل في مجال السياسة العامة، مثل التقدم الذي وصلنا إليه في مجال الطب. فالأمريكيون الآن أكثر ثراءً ويتمتعون بصحة أفضل وبتعليم أكثر جودة، وهم الآن أقل تعرضًا للطفرات أو الإفلاسات الاقتصادية المفاجئة ـ باستثناء ما حدث أثناء فقاعة شركات الإنترنت.

ومع ذلك، عَلِقَ هذا السؤال بذاكرتي لسنوات لأنه يلمح إلى نقطة مهمة، ألا وهي: أنه حتى عندما يوافق خبراء الاقتصاد بالإجماع على سياسات معينة - والتي من شأنها أن تؤدي لمزيد من الرخاء - تصطدم تلك السياسات بجدار من المعارضة السياسية. وتعد التجارة الدولية خير مثال على ذلك. ولا أتحدث هنا عن رجل اقتصاد واحد تابع لتيار فكري يعتقد أن التجارة الدولية لا تشكل أية أهمية بالنسبة للتقدم الاقتصادي في الدول الغنية والفقيرة على حد سواء، بل إنها قضية أدت بالفعل إلى خروج المحتجين وقيامهم بأعمال شغب بالشوارع. وحتى قبل أن يقوم مناهضو العولمة بحركات الاحتجاج العنيفة في أماكن مثل مدينة سياتل ومدينة جنوة (بسبب المؤتمرات التي عقدت هناك)، فقد تسببت اتفاقيات توسيع التجارة - مثل اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة - في معارك سياسية ضارية.

كل ذلك والكونجرس يهتم بتشريع القوانين القائمة على المحسوبية والاسترضاء، التي تبدد المال على المشاريع الصغيرة والتي لا يمكن أن تدعم المصلحة القومية بأية حال من الأحوال. فقد تضمنت الميزانية الفيدرالية مدفوعات نقدية لمن يربُّون ماعز الموهير خلال فترة امتدت طَوال أربعين عامًا تقريبًا، (يأتي الموهير من ماعز الأنجورا وهو بديل للصوف). فقد بدأ صرف تلك الإعانات عام ١٩٥٥م بأمر من القوات المسلحة لضمان توفير ما يكفي لصناعة السترات العسكرية في حالة حدوث حرب. ولم يكن هذا تصرفًا سديدًا؛ «إذ إن القوات المسلحة بدأت تستخدم الألياف الصناعية لصناعة سترات الضباط والعساكر مع بداية عام ١٩٦٠م.» ومع ذلك، استمرت الحكومة في دفع تلك المبالغ السخية لهؤلاء المزارعين طَوال خمسة وثلاثين عامًا أخرى، لماذا؟

ليس لأن مربي ماعز الموهير ذوي نفوذ هائل أو محنكين سياسيًّا، فهم لا هذا ولا ذاك. ولكن كان السبب يكمن وراء عددهم الصغير الذي ساعد على استمرارية حصولهم على الإعانات السخية من الحكومة دون أن يلاحظ دافعو الضرائب. افرض أن هناك ألفا ممن يربون ماعز الموهير الذين يتلقى كل منهم شيكًا من الحكومة الفيدرالية بقيمة ١٠٠,٠٠٠ دولار مع حلول كل فصل صيف؛ فقط لكونه يربي ماعز الموهير. ستجد بالطبع المتلقين لهذا الدعم الحكومي يهتمون به للغاية - وربما أكثر من اهتمامهم بأية سياسة

حكومية أخرى. وتجدنا نحن ممن ندفع مجرد بضعة قروش إضافية للحفاظ على المخزون غير الضروري من الموهير لا نكترث بذلك المبلغ على الإطلاق. فأي رجل سياسة يعرف أنه إذا أجرى تصويتا على ضرورة دعم صوف الموهير سيحظى بتأييد قوي من جانب المربين لماعز الموهير ولن يلقى حماسا من المقترعين الآخرين. وهذا أمر واضح وضوح الشمس من الناحية السياسية.

ولكن المشكلة أن مربي ماعز الموهير ليسوا فقط من يصطفون للحصول على دعم حكومي، أو تخفيض ضريبي، أو حماية تجارية، أو أية سياسة حكومية أخرى تحشو جيوبهم بالنقود. لذلك يستغل هذه النقطة أكثر السياسيين ذكاءً لتبادل المصالح ـ فإن قدمت أنت الإعانات لمزارعي الموهير في بلدتي، أقدم أنا بدوري الإعانات لنشاط آخر في بلدتك. أذكر أثناء فترة عملي ككاتب للخطابات التي يلقيها محافظ ولاية ماين، اعتدنا أن نشير إلى ميزانية الولاية على أنها مثل شجرة عيد الميلاد التي يضيف إليها كل مُشرع قانوني قطعة أو قطعتين من الزينة. أما الآن فإنني أقطن في الدائرة الخامسة بولاية إلينوي التي مثلها دان روستنكاوسكي Dan Rostenkowski لعدة عقود. فنحن ـ قاطني شيكاغو ـ نشيد بما فعله روستنكاوسكي. فعندما احتاج مُتحف العلوم والصناعة عشرات الملايين من الدولارات لبناء موقف انتظار سيارات تحت الأرض، استطاع دان روستنكاوسكي أن يجلب التمويلات الفيدرالية اللازمة لبنائه.[١] فهل كان لزاما على دافعي الضرائب في مدينة سياتل أو في ريف فيرمونت Vermont أن يدفعوا المال لبناء موقف انتظار سيارات في متحف شيكاغو؟ بالطبع لا. ولكن أذكر عندما اصطحبت ابنتَيَّ إلى المتحف الأسبوع الماضي، وانهمرت الأمطار الغزيرة، كنت مسرورا لتمكني من ركن سيارتي في الداخل. وهذا يفسر لماذا لا يزال دان روستنكاوسكي، الذي خرج مؤخرًا من السجن الفيدرالي، يتمتع بكل تقدير واحترام في المحافل السياسية في شيكاغو.

أما الآن فقد انتهى الدعم المقدم لهذه الفئة، ولكنه أصبح مثالا على سياسات كسب التأييد الدعائية التي لُعنت بسبب سخافتها المحضة. ولكن الأجواء التي تسببت في دفع هذا الدعم لمدة ثلاثة عقود لمربي ماعز الموهير لا تزال موجودة. لنتحدث قليلا عن الإيثانول،

وهو نوع من الوقود مستخرج من حبوب الذرة، يفترض البعض أنه آمن بيئيًّا. فالضريبة المفروضة على جالون الجازولين المخلوط بإيثانول تقل ٥,٤ سنتًا عن الضريبة المفروضة على الجازولين الخالص، والسبب فيما يبدو هو أن الجازولين المخلوط بإيثانول أنظف في احتراقه من الجازولين الخالص، كما أنه يقلل اعتمادنا على النفط الأجنبي. ومع ذلك، فإن العلماء وكذلك أنصار حماية البيئة غير مقتنعين أن الإيثانول رائع إلى هذه الدرجة. فقد كشفت دراسة قام بها المعنيون في جهاز المحاسبة الحكومي الأمريكي GAO - ذراع التحقيق الذي يساعد الكونجرس - أن الإيثانول لا يقدم هذا النفع للبيئة، كما أن له تأثيرًا ضئيلاً على اعتمادنا نحن - الأمريكيين - على النفط الأجنبي. ومع ذلك، فقد أضاعت الإعانات الحكومية المقدمة لمزارعي الذرة - من أجل صناعة الإيثانول - على الخزانة إيرادات ضريبية تبلغ حوالي ١,٧ مليار دولار. والأسوأ من ذلك أن الإيثانول يلحق التلوث بالهواء بطريقة أفظع، فهو يتبخر أسرع من الجازولين الصافي، الأمر الذي يسهم في تفاقم مشكلة الأوزون مع ارتفاع درجة الحرارة. وقد توصلت دراسة أجرتها الأكاديمية الوطنية للعلوم عام ١٩٩٩م إلى نتيجة مشابهة.[٢]

ولا يقتصر الأمر على الصعيد العلمي فحسب، فقد نشرت صحيفة النيويورك تايمز خلال معمعة السباق الرئاسي عام ٢٠٠٠م الآتي: «بغض النظر هل كان الإيثانول وقودًا رائعًا للسيارات أم لا، فهو بالتأكيد يصنع العجائب في حملات الانتخابات الرئاسية بولاية أيوا.»[٣] فالخفض الضريبي على الإيثانول يزيد من الطلب على حبوب الذرة، الأمر الذي يعود بالمكسب على المزارعين؛ حيث تفيد الرابطة الأمريكية لمزارعي الذرة NCGA أن برنامج إعانات مزارعي الذرة لصناعة الإيثانول زاد ٣٠ سنتًا من سعر بوشل الذرة. ولما كان بيل برادلي Bill Bradely يعلم ذلك، فقد عارض تلك الإعانات خلال فترة عمله عضو مجلس شيوخ ممثلا لولاية نيوجيرسي لثلاث فترات (وهي ولاية فقيرة نسبيًّا في زراعة الذرة) وكان أحد أهم إنجازاته كعضو مجلس شيوخ إلغاء قانون الضرائب الخاص بالإعانات المالية الحكومية والثغرات القانونية التي تضر أكثر مما تنفع. ولكن بعد توجهه إلى ولاية أيوا كمرشح رئاسي من الحزب الديمقراطي و«تحدث إليه بعض المزارعين» وجد من واجبه أن يؤيد الخفض الضريبي على الإيثانول، وذلك بعدما أدرك أن الإيثانول على

جانب كبير من الأهمية للناخبين في ولاية أيوا، وولاية أيوا على جانب كبير من الأهمية في السباق الرئاسي. لذلك قام كل المرشحين الرئاسيين في ذلك الوقت بتأييد منح الإعانات لمزارعي الذرة عدا جون ماكين John McCain، الذي لم يقم بحملة رئاسية في أيوا لأنه كان يعلم أن موقفه إزاء تلك السياسة سيمحو أية فرصة ليحصل على أصوات الناخبين هناك. (ومع «نزاهة» عضو مجلس الشيوخ ماكين التي تحوز الإعجاب، لم ينتخب رئيسًا للولايات المتحدة). قبل انعقاد اللجان الانتخابية بولاية أيوا عام ٢٠٠٠م، أجرت صحيفة النيويورك تايمز حديثا مع مزارع الذرة بالولاية مارفين فلاير Marvin Flier الذي قال: «أظن أحيانًا أنهم – أي المرشحين – جاءوا فقط للمتاجرة بنا»، ثم أضاف قائلًا: «بالتأكيد هذا ليس أسوأ ما في الأمر.»

ليس الإيثانول بالقضية التي تخدم بعض أصحاب المصالح الخاصة وتقمع باقي الأفراد. فالمزارعون يمثلون نسبة ضئيلة تكاد تكون ٢ أو ٣ بالمائة من إجمالي السكان، وثمة نسبة أقل منهم من مزارعي الذرة. فلا يعتمد استغلال العملية السياسية لخدمة المصالح الخاصة على القوة الغاشمة فقط، ولكن يعتمد على الذكاء أيضًا؛ إذ من الممكن أن يتجمع الأمريكيون ممن يستخدمون أيديهم اليمنى – أي الأغلبية – لكي يدلوا بأصواتهم في الانتخابات، مطالبين بتخفيض ضريبي على حساب الآخرين ممن يستخدمون أيديهم اليسرى – أي الأقلية – وساعتها من الممكن أن نحدد سياستنا تجاه من يربون ماعز الموهير، لكن ذلك لا يحدث على أرض الواقع.

وقد توصل الاقتصاديون إلى نظرية عن السلوك السياسي تتشابه مع ما يحدث بالفعل، «فعندما يتعلق الأمر بمصالح رجال السياسة، تصبح الإعانات الحكومية مبلغًا ضئيلا.» كتب جاري بيكر – الاقتصادي الحائز على جائزة نوبل الذي وضح لنا أهمية رأس المال البشري – بحثا في أواخر الثمانينيات يلخص بدقة ما يعرف باقتصاديات التنظيم. استنادًا على ما ذهب إليه ميلتون فريدمان في رسالة الدكتوراه الخاصة به، يفيد بيكر فيه أن الفئات النقابية قليلة العدد تكون ناجحة جدًّا في العملية السياسية. لماذا؟ لأن أي تكاليف تنتج من استغلالهم للنظام لصالحهم توزع على شريحة كبيرة غير نقابية من السكان.

نعود مرة أخرى لحديثنا عن الإيثانول: فالإعانات المتمثلة في الدعم الضريبي التي تبلغ ٧ مليارات دولار تمنح لفئة قليلة العدد من المزارعين، الأمر الذي يدر عليهم عظيم الربح وتوزع التكاليف على باقي السكان، أي ال ٩٨ بالمائة المتبقين، الأمر الذي يجعلهم غير مبالين بقضية الإيثانول وسط همومهم اليومية. وسيكون العكس صحيحًا مع خطتي لجعل الناخبين ممن يستخدمون اليد اليسرى يدفعون الإعانات للناخبين الذين يستعملون اليد اليمنى. ولكن ثمة شخص أعسر واحد فقط من بين كل تسعة أمريكيين تقريبا، لذلك إن كان سيحصل كل ناخب على إعانة حكومية قدرها ١٠٠ دولار، فكل ناخب أعسر سيضطر لدفع ٩٠٠ دولار كضرائب لتمويل هذه الإعانة، الأمر الذي سيتسبب في استشاطة أمثاله غضبا، حتى إنها قد تغدو أهم القضايا السياسية التي تؤرقهم، وسيبتهج من يستخدم يمناه لما سيحصل عليه من إعانة قيمتها ١٠٠ دولار. أما السياسي الماهر فسيعزز توقعاته المهنية بأن ينحاز لجانب من يستخدمون اليد اليسرى.

وإليك هذا الاكتشاف الغريب الذي يوضح ما ناقشناه للتو: ففي الدول التي يشكل بها المزارعون نسبة ضئيلة من إجمالي عدد السكان، مثل الولايات المتحدة وأوروبا، توفر الحكومة المبالغ الضخمة كإعانات للمزارعين. ولكن في الدول التي يشكل بها المزارعون قطاعًا كبيرًا من السكان نسبيًّا، مثل الصين والهند، تكون مبالغ الإعانات ضئيلة للغاية. بل على العكس، يجري إجبارهم على بيع المحاصيل بأسعار أقل من سعر السوق حتى يتمكن سكان المدينة من الحصول على متطلبات الغذاء الأساسية بأسعار رخيصة. ففي الحالة الأولى، يحظى المزارعون بالمساندة السياسية، وفي الحالة الثانية، هم الذين يدفعون للحكومة. إن ما يجعل تلك الأمثلة على نسق واحد هو أن الفئة الكبيرة تدعم الفئة الصغيرة.

أما في السياسة، فالأمور الصغيرة هي التي تتحكم في الأمور الكبيرة. وقد يؤثر هذا بعمق في الاقتصاد.

قد تؤدي آلاف الإعانات إلى موت محقق؛ تعد التكلفة التي أنفقها دان روستنكاوسكي على موقف انتظار السيارات بمُتحف العلوم والصناعة تكلفةً غير كبيرة مقارنة باقتصادنا البالغ

حجمه عشرة تريليون دولار، وكذلك منح الإعانات لمزارعي الذرة، من أجل صناعة الإيثانول، والحماية التجارية لمنتجي السكر، والتنزيل الضريبي لشركات الأدوية التي لها نشاط في بورتو ريكو، ودعم الأسعار لُمصنعي منتجات الألبان. ولكن في الإجمالي، تتجمع تكاليف كل تلك الإعانات - والآلاف منها على نفس المنوال - «لتصبح تكاليف ضخمة.» فتلك الأمثلة الضئيلة من عدم الكفاءة إن اجتمعت مع بعضها البعض تبدأ في خرق وظيفة اقتصاد السوق الأساسية ألا وهي استخدام المدخلات في إنتاج سلع وخدمات ذات أكبر كفاءة ممكنة. فإن اضطرت الحكومة لدعم سعر اللبن، تصبح المشكلة الحقيقية أن هناك أعدادًا كبيرة من مصنعي منتجات الألبان. إن أفضل تعريف سمعته للملجأ الضريبي tax shelter هو أنه نوع من الاستثمار أو السلوك الذي لم يكن ليصبح ذي معني في غياب الاعتبارات الضريبية. وهذه هي المشكلة هنا: لا يجب على الحكومة أن تعطي للأفراد دافعًا للقيام بأعمال لم يكونوا ليقوموا بها لو لم تكن أعطتهم ذلك الدافع.

لقد سبق وأشرنا في الفصل الثالث إلى كل الأسباب التي تجعل الحكومة الجيدة ليست فقط على جانب كبير من الأهمية ولكنها ضرورية أيضًا. ومع ذلك، فعندما يهتم الكونجرس بإحدى المشكلات، ينتهي الأمر بوجود الكثير من قطع الزينة على شجرة عيد الميلاد. لقد قام الراحل جورج ستيجلر George Stigler - أستاذ الاقتصاد بجامعة شيكاغو، الحاصل على جائزة نوبل عام ١٩٨٢م - باقتراح وإثبات أحد المفاهيم التي قد لا يتقبلها المنطق: وهو أن الشركات والصناعات تستفيد في أغلب الأحيان من القوانين التنظيمية الحكومية. وبالفعل، قد تستخدم الشركاتُ والصناعاتُ العمليةَ السياسيةَ لسن قوانين إما لمساعدتهم أو للحد من حرية منافسيهم.

هل يبدو هذا الحديث غير مألوف؟ إليك ما يحدث مثلًا مع ترخيص مزاولة مهنة التدريس. فكل ولاية في الولايات المتحدة تشترط على المعلمين بالمدارس الحكومية تنفيذ بعض الإجراءات قبل حصولهم على الترخيص. ولاقت هذه الفكرة إعجاب معظم الأفراد. وزادت الشروط للحصول على ترخيص في ولاية إلينوي بشكل متزايد مع مرور الوقت. مرة أخرى، بات هذا معقولا نظرًا لاهتمام الولايات المتحدة الشديد بإصلاح التعليم الحكومي. ولكن عندما نبدأ في تفحص سياسة هذا الترخيص، تغدو الأمور أكثر ظلمة.

فدائمًا تساند اتحادات المعلمين - وهي إحدى أكثر القوى السياسية فاعلية في الولايات المتحدة - الإصلاحات التي تشترط مرور المعلمين بتدريبات واختبارات أكثر صرامة قبل تعيينهم. ولكن اقرأ المكتوب بخط صغير، تعفي تلك القوانين تقريبا وبدون استثناء من يزاول مهنة التدريس بالفعل من أي شروط جديدة تطرأ لاستخراج التراخيص للمعلمين الجدد. بعبارة أخرى، يتعين على الأفراد ممن يودون أن يصبحوا معلمين حضور حصص إضافية أو اجتياز اختبارات جديدة، ولا يضطر للقيام بكل هذا المعلمون الموجودون بالفعل. وهذا لا يهم إن كانت قوانين منح التراخيص موضوعة لمصلحة الطلاب. فإن كان قيام المعلمين بإجراءات معينة أمرًا ضروريًّا لمزاولة مهنة التدريس، فمن المفترض أن أي شخص يقف أمام الطلاب ليلقي درسا يتعين عليه القيام بها هو الآخر.

وحتى الجوانب الأخرى من قانون منح الترخيص ليست معقولة هي الأخرى. فالمعلمون بالمدارس الخاصة، ومعظمهم لديه عشرات السنين من الخبرة، لا يمكنهم التدريس في المدارس الحكومية دون اجتياز اختبارات قاسية (والتي من ضمنها اختبارات التدريس للطلاب) وغير الضرورية على الإطلاق ولا حتى لأساتذة الجامعة. عندما تقاعد ألبرت أينشتاين من جامعة برينكتون بنيو جيرسي، لم يكن مؤهلا من الناحية القانونية لتدريس الفيزياء لطلاب المدارس الثانوية. وإذا نظرنا لواقع الأمر سنندهش حين نعرف أن الباحثين اكتشفوا أن شروط الحصول على ترخيص العمل بالتدريس ليست ذات علاقة بأداء المدرسين في الفصول. وسيبرهن السيد ستيجلر لنا على صحة هذه النقطة. فكل تلك الشروط لمنح التراخيص يستفيد منها المعلمون، وليس الطلاب. فعندما يصبح من الصعب العمل بالتدريس يقل عدد المزاولين لتلك المهنة، الأمر الذي يستفيد منه الموجودون بالفعل من المعلمين. فأي حاجز يمنع دخول أفراد معينين يبدو جذابا لمن يقفون خارجه.

أنا شخصيًّا أتحمس لكل أنواع التراخيص الوظيفية (أي عندما تشترط الولاية أن يحصل الأفراد على تراخيص قبل امتهان وظائف معينة). لقد تناولتْ رسالة الدكتوراه الخاصة بي شرحا لأحد الأنماط التي بدت شاذة في ولاية إلينوي: فقد كانت الولاية تفرض شروطًا على الحلاقين والعاملين بتقليم وتجميل الأظافر لمنحهم تراخيص، ولم تفرض أي نوع من الشروط على عمال صيانة الكهرباء. فالأعمال المتعلقة بالكهرباء إن لم تتم كما

ينبغي يمكن أن تتسبب في إشعال حي بأكمله، أما تقليم الأظافر أو قص الشعر على نحو سيِّئ يبدو كارثة أكثر لطفا بشكل نسبي. ومع ذلك، فالحلاقون وعمال تجميل الأظافر هم التابعون لنقابات في الولاية. يتلخص تفسير ذلك النوع من منح التراخيص في كلمتين: أصحاب المصالح. فحجم وميزانية اتحادات هذه المهن في ولاية إلينوي هي التي تتحكم في أهمية حصول المتهنين الجدد على تراخيص. (كل العاملين بمهنة معينة قليلو العدد مقارنة بإجمالي سكان الولاية، لذا كل هؤلاء الأفراد يتمتعون بالميزة التي يتمتع بها مربو ماعز الموهير. فحجم وميزانية اتحاد مهنة ما يعكس إلى أي مدى يجري تنظيم الأفراد للانتفاع من وراء تلك المهنة). الرائع هو أن تنظيم ذلك الأمر سياسيًّا عن طريق منح التراخيص يحمينا من الأفراد الخطرة مزاولتهم لمهنة معينة ذات اتصال مباشر مع الجمهور (كُلٌّ وفقًا لأهليته التي يحددها القانون). «فقد كان جورج ستيجلر على حق: تسعى الفئات النقابية لتنظيم مهنها عن طريق التراخيص.»

تزاول الفئات النقابية قليلة العدد عملها على مسمع ومرأى من المجتمع، بل وتدفع المشرعين لإصدار تشريعات ليست بالضرورة تجلب النفع على بقيتنا. يتسم أحيانًا الاقتصاديون - وخاصة المهتمون باتساع نشاط الأسواق الحرة - بالعدائية تجاه الحكومة. فكلما اتسع نطاق سلطة الحكومة، زادت المساحة لأصحاب المصالح الخاصة لعقد الصفقات لصالحهم، تلك التي لا تمت بصلة للوظيفة التشريعية للحكومة التي أشرنا إليها في الفصل الثالث.

طغيان الوقت الراهن: إن كان بإمكان المجموعات قليلة العدد استخدام العملية التشريعية لصالحهم، فبإمكانهم أيضًا إيقاف ما يتعارض مع مصالحهم، أو على الأقل محاولة إيقافه. لقد وصف جوزيف شومبيتر - الذي صاغ تعبير «التدمير الخلاق» - الرأسمالية على أنها عملية تدمير متواصل للبنية القديمة، وخلق بنية أخرى جديدة. قد يستفيد العالم من هذا الأمر، في حين تتضرر منه الشركات والصناعات التي تشكل «البنية القديمة». وإن الأفراد الذين يقفون في طريق تقدم الرأسمالية - أو التدمير، من وجهة نظرهم - سيستخدمون شتى الوسائل التي يحتمل أن تحول دون حدوث عملية التدمير، والسياسة إحدى تلك

الوسائل. ولماذا لا يستخدمونها؟ فالعملية التشريعية تساعد من يساعدون أنفسهم. فالفئات التي تحاصرها المنافسة قد تسعى للحصول على حماية تجارية - وهي عملية إنقاذ توفرها الحكومة - وقد تسعى لتحميل الأفراد الآخرين ضرائب تقدم إليهم كمساعدة، أو لفرض القيود على التقنيات المنافسة، أو بعض الإجراءات من هذا القبيل. فتسريحُ العمالة أو التعرضُ للإفلاس أمور تجعل من اللجوء للسياسة لطلب المساعدة أمرًا قهريًّا.

ما المشكلة إذًا؟ المشكلة أننا لن نحصل على الفوائد الناتجة من البنية الاقتصادية الجديدة لو قرر رجال السياسية حماية البنية القديمة. يعلل روجر فرجوسون جونيور Roger Ferguson, Jr، نائب رئيس مجلس محافظي البنك المركزي الأمريكي، هذه النقطة قائلًا: «إن واضعي السياسات الذين يفشلون في تقدير قيمة العلاقة بين الإنتاج المتدفق الذي تصنعه الأوساط التنافسية وبين تكوين الثروة - سينتهي بهم الأمر بتركيز جهودهم على الأساليب والمهارات الآخذة في التراجع. ومن ثم، يضعون سياسات تهدف إلى حماية الضعفاء والتقنيات عتيقة الطراز التي من شأنها أن تعرقل مسيرة الاقتصاد عن المضي قدما.»[٤]

تقوم السياسة بدافع من الشفقة بمد أيدي المساعدة إلى من قصمت المنافسة ظهورهم. فإن كان حدوث تغيير ما سيؤدي بنا إلى التقدم، فلابد إذن أن تصبح الكعكة الاقتصادية أكبر حجمًا. وإن ازداد حجم الكعكة، فلابد أن يحصل الخاسرون على نصيب منها: سواء في صورة إعانة تساعدهم على اجتياز المرحلة الانتقالية، أو إعادة التأهيل الوظيفي، أو أي نوع آخر من أنواع المساعدة لمن طرحتهم المنافسة أرضًا حتى يقفوا على أرجلهم مرة أخرى. إن ما جعل اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة مستساغة لدى الكثيرين فقرة بالاتفاقية نصت على تعويض العاملين الذين يتسبب توسع التجارة مع المكسيك في خسارتهم لوظائفهم. بالمثل، تستخدم الكثير من الولايات مبالغ التسويات القانونية السخية مع صناعة التبغ لتعويض مزارعي التبغ ممن يُهدد رزقَهم تناقصُ استخدام التبغ.

ومع ذلك، ثَمة فرق حاسم بين استخدام العملية السياسية لبناء شبكة أمان للمتضررين من التدمير الخلاق وبين استخدام السياسة لإيقافه في المقام الأول. إليك ما

حدث مع صناعة التلغراف وشركة بوني إكسبريس Pony Express لتوصيل البريد: فقد كان الحل الوحيد لمساعدة عمال الشركة الذين جرى تشريدهم (بعد دخول صناعة التلغراف في مجال الاتصالات) هو إعادة تأهيلهم ليعملوا كعمال تلغراف، أو نساعدهم عن طريق منع صناعة التلغراف تمامًا. أحيانا، تصنع العملية السياسية ما يشبه هذا الخيار الثاني؛ لأسباب شبيهه بمشكلة مربي ماعز الموهير. فالمكاسب الاقتصادية الناجمة عن المنافسة مكاسب ضخمة، ولكنها توزع على شريحة كبيرة من الناس؛ فالتكلفة تكون صغيرة نوعًا ما ولكنها مركزة للغاية. نتيجة لذلك، يصبح من الصعب على المستفيدين من التدمير الخلاق ملاحظة ما يسببه من ضرر لبعض الأفراد؛ فنجد الخاسرين محتشدين عند مكتب أحد أعضاء الكونجرس طالبين الحماية، مثلما سيفعل أي منا إذا تعرض رزقه أو معيشته للخطر.

وهذا ما يحدث في عالم التجارة الدولية التي يستفيد منها المستهلكون. فتجدنا ندفع أسعارا أقل مقابل شراء الأحذية، والسيارات، والغذاء، وكل السلع الأخرى التي يمكن أن تصنع على نحو أفضل أو بأسعار أرخص في مكان آخر في العالم (أو تصنع في بلدك بأسعار أقل بسبب المنافسة). من هذا المنطلق، تتحول حياتنا للأفضل من وراء صغائر الأمور التي لها تأثير تراكمي كبير. في عهد الرئيس كلينتون، قال وزير المالية السابق روبرت روبين Robert Rubin ذات مرة: «إن المكاسب الاقتصادية العائدة من خفض التعريفات الجمركية التي كانت تبحثها المفاوضات خلال الثماني سنوات المنصرمة تمثل أكبر خفض ضريبي في تاريخ البشرية.»[٥]

ربما ما زالت الأحذية الأرخص ثمنًا وأجهزة التلفاز الأكثر جودة غير كافية لتجعل المواطن العادي يهتف مؤيدًا للاتفاقيات التي تبرمها منظمة التجارة العالمية WTO لنشر التجارة الحرة. في غضون ذلك، أرسل الاتحاد الفيدرالي للعمال AFL-CIO قرابة ثلاثين عضوًا من أعضائه لمؤتمر سياتل للاحتجاج ضد توسيع نطاق التجارة الحرة. وكانت حجتهم الواهية أن المنظمة تراودها مخاوف بشأن الأجور وظروف العمل في العالم النامي. وهذا هراء، فما كان يقلق الاتحاد هو ألا يفقد الأمريكيون وظائفهم. فمزيد من التجارة يعني توفير سلع أرخص لملايين المستهلكين الأمريكيين، وكذلك فقدان الكثير لوظائفهم، وإغلاق

المصانع. وهذا بالتأكيد سيدفع العمال للتظاهر في الشوارع، مثلما حدث في التاريخ من قبل. لقد كان اللاضيون Luddites وهم فرق من عمال الغزل والنسيج البريطانيين الذين حطموا ماكينات صناعة النسيج احتجاجا على الأجور المنخفضة والبطالة التي تسببت فيها دخول تلك الماكينات على الصناعة. فكيف كان سيصبح الحال لو كانوا نجحوا في منع استخدام الماكينات؟

مع بداية القرن الخامس عشر، كانت الصين متقدمة تكنولوجيًّا كثيرًا عن الغرب. فقد كانت تتمتع بالريادة في مجالات العلوم والزراعة والهندسة وحتى الطب البيطري. فقد كان الصينيون يسبكون الحديد قبل الميلاد بمائتي عام، أي قبل الأوروبيين بألف وخمسمائة عام. ومع ذلك، قامت الثورة الصناعية في أوروبا في حين ضعفت الحضارة الصينية، لماذا؟ يفترض أحد التفسيرات التاريخية أن القادة الصينيين كانوا مهتمين بالاستقرار على حساب التقدم. ومن ثم، حال هؤلاء القادة دون ظهور أنماط جديدة من التغييرات المجتمعية، الأمر الذي أعطى فرصة لقيام الثورة الصناعية في أوروبا. فعلى سبيل المثال منع الحكام الصينيون في القرن الخامس عشر التجارة بالسفن التي تبحر لمدد طويلة لما في ذلك من مخاطرة، الأمر الذي كَبَتَ التجارةَ، والتطور الاقتصادي، والاكتشاف، والتغييرات الاجتماعية المصاحبة له.

لقد نجحنا في سن بعض القوانين التي تساعد على أن تعم الفائدة على الجميع. فعلى سبيل المثال، يسعي الرئيس الأمريكي دائمًا لوجود «سلطة المسار السريع» بالكونجرس للتفاوض في مجال الاتفاقات التجارية. يجب أن يصدق الكونجرس على أية اتفاقية يصل إليها المفاوضون، ولكن عن طريق التصويت بالاقتراع. فلم تعد هناك تلك العملية القديمة التي يستطيع فيها المشرعون إضافة التعديلات. المنطق هنا هو أن المشرعين ليس لديهم الصلاحية للتعديل في الاتفاقية بإعفاء صناعات معينة من أن تنطبق عليها تلك الاتفاقيات؛ فاتفاقية التجارة، التي توفر حماية للبعض من ذوي المصالح الخاصة ذوي الأعداد القليلة في كل منطقة، ليست اتفاقية تجارة على الإطلاق. فعملية المسار السريع تجعل من السياسيين رجالَ أفعالٍ لا أقوال فحسب.

إن منظمة التجارة العالمية - التي يعيب فيها البعض على نحو خاطئ - هي في الواقع تفعل ما تفعله سلطة المسار السريع ولكن على نطاق عالمي. فالتفاوض لإزالة العوائق أمام التجارة في الكثير من البلدان - مع الوضع في الاعتبار أن كل بلد بها من يريدون تعزيز مصالحهم الخاصة - عمل في غاية الأهمية. فمنظمة التجارة العالمية تجعل من الاتفاقيات التجارية أمرًا يمكن التحكم به سياسيًّا، وذلك بواسطة تحديد الشروط التي يجب أن تتوافر في الدول التي ترغب في الانضمام إلى تلك الاتفاقيات، ومن بعض تلك الشروط: الأسواق المفتوحة، وإلغاء الإعانات، وإلغاء التعريفات الجمركية... إلخ. هذا هو سعر العضوية، فالدول التي تنضم إلى الاتفاقية تحصل على حق المشاركة في أسواق كل الدول الأعضاء بالاتفاقية، الأمر الذي يشكل عامل ترغيب قوي يحفز المشرعين على رفض الإعانات المقدمة لمربي ماعز الموهير.

فلندع الآن انتقاد السياسيين قليلا؛ في خريف عام ٢٠٠٠م، كنت على وشك أن أتقلد منصبًا سياسيًّا. فلقد جرى انتخابي رئيسًا لجمعية ملاك المنازل في بلدة سيميناري (ربما تعد كلمة «تم انتخابي» أقوى مما حدث بالفعل؛ فلقد سألني الرئيس المنسحب هل كنت أرغب في تولي هذا المنصب، وكنت ساذجا بما يكفي لأعتذر له رافضًا). خلال نفس تلك الفترة تقريبا، أعلنت هيئة النقل بولاية شيكاغو خططها لتوسيع محطة القطار العلوي، لتقترب كثيرًا من منازلنا نحن القاطنين في هذا الجوار. أتى هذا التوسيع المقترح في صالح الأمريكيين ذوي الاحتياجات الخاصة جسمانيًّا، كما ستسمح هيئة النقل بشيكاغو بالتعديلات لاستيعاب مزيد من الركاب. ومن ثَم، ستنقل خط سير القطار العلوي (بكل الضوضاء المصاحبة له) إلى مكان أقرب بثلاثين قدمًا من منازلنا، باختصار، كانت تلك الخطة جيدة بالنسبة للنقل العام في شيكاغو وسيئة بالنسبة لاتحاد ملاك المنازل. ولكن لو كان الاتحاد تحت قيادتي الممتازة، لكنا كتبنا الرسائل، وعقدنا الاجتماعات، واستشرنا منفذي المشروع، وقدمنا الخطط البديلة (التي كان بعضها سيتضمن مصادرة وهدم المنازل في مكان آخر في الجوار)، فلا يخلصني أن تبقى منطقة فوليرتون أفينيو بلا محطة قطار علوي جديدة حتى الآن.

وإليكم هذه الحقيقة أيها السيدات والسادة: إننا جميعًا أصحاب مصالح خاصة، قد لا تكون مربيا لماعز الأنجورا، أو زارع ذرة، ولكنك بالتأكيد تنتمي لفئة ما - وربما لأكثر من فئة واحدة - ذاتِ مصالح خاصة: ربما تكون مهنةً ما، أو فئةً عرقية، أو فئةً سكانية، أو حيًّا بالجوار، أو صناعة، أو منطقة بالدولة. وكما في المقولة القديمة: «وضع الشخص يحدد آراءه.» من السهل أن تقول إن رجال السياسة يجب أن يتخذوا القرار الصائب. إن الفكرة الغابرة عن القرارات الصعبة صحيحة، فاتخاذ القرار الصائب - أي القرار الذي تغلب منافعه على تكاليفه - لن يجعل الأفراد يهللون له في سرور. من النادر جدًّا أن يلاحظ الأشخاص الذين تسببت تلك القرارات في تحسين أوضاعهم الاقتصادية، أن هذا القرار هو الذي تسبب لهم في هذه الفائدة، ومن المحتمل جدًّا أن تجد القلائل ممن تتضرروا من مثل هذا القرار يحتجون بقذف سيارتك بسيل من ثمار الطماطم.

هل تغير برامجُ الإصلاح المالي مِن أي شيء؟ إذا فعلت ذلك ستكون فقط تغييرات هامشية. إن الأموال بالتأكيد أحد الوسائل التي تجذب انتباه رجال السياسة، ولكنّ هناك آخرين يمكن اللجوء إليهم أيضًا. فإن كان مصنعو منتجات الألبان (الذين يستفيدون من الأسعار المدعمة فيدراليًّا) لا يمكنهم دفع المال، فيمكنهم اللجوء إلى أعضاء اللوبي، وقرع الأجراس، وعقد الاجتماعات، وكتابة الرسائل، والتهديد بالإضراب عن الطعام، والتصويت لصالح الأحزاب المعارضة. لا تغير حملات الإصلاح المالي من حقيقة أن مزارعي منتجات الألبان يهتمون للغاية بالدعم الذي يتلقونه، ولا يكترث بها من يدفعون الضرائب لتمويل هذه الإعانات على الإطلاق. لهذا السبب تنحاز الديمقراطية دائمًا للفئات النقابية قليلة العدد على حساب الفئات الكبيرة الأكثر انتشارا.

ذكر بوب كيري Bob Kerrey ذات مرة - عضو مجلس الشيوخ من الحزب الديمقراطي عن ولاية نبراسكا - أنه لا يعتقد أن برامج الإصلاح المالي قد تغير الكثير، حيث يقول في صحيفة ذا نيويوركر: «لن يختفي أسوأ أنواع الفساد الذي نجده في الأجواء السياسية حتى لو قمنا بأقصى حملات تمويل لتلك البرامج»، ويضيف: «سأذكر أمرًا سيجعلكم تستاءون مني: لو كان عليَّ الاختيار بين إلقاء جملة إطرائية لمدة ست وعشرين

ثانية يجعلكم تصفقون لي، وبين إخباركم بالحقيقة وسماع أصوات الازدراء، فسأختار الهتاف والتصفيق.»[٦]

لذا، إذا سألني أحدهم مرة أخرى: لماذا لا تجعل معرفتُنا المتزايدة بالسياسة العامة من هذا العالمِ عالَمًا مثاليًّا؟ سيكون هذا الفصل هو إجابتي الكاملة.

الفصل التاسع

الحفاظ على المكسب

هل اقتصادي أكبر من اقتصادك؟

كما ذكرت من قبل كنت في أواخر الثمانينيات أعمل كاتبا للخطابات التي يلقيها حاكم ولاية ماين Maine. وكانت إحدى مهامي الأساسية هي البحث على النكات. فقد طلب مني حاكم الولاية البحث عن «النكات الطريفة التي تجعلهم يقهقهون، لا يبتسمون فحسب». ومازلت أتذكر إحدى تلك النكات حتى بعد مرور أكثر من عشر سنوات، ليس لأنها مازالت مضحكة، ولكن لأنها تنم على الطريقة التي كنا نفكر بها آنذاك. تعود النكتة إلى فترة رئاسة جورج بوش للولايات المتحدة وكان دان كوايل Dan Quayle نائبا للرئيس، عندما كان إقليم نيو إنجلاند يعيش حالة تدهور اقتصادي، وتعاني ولاية ماين على - وجه الخصوص - متأثرة بهذا التدهور. كما كانت اليابان آنذاك تتمتع بشأن عظيم وسط قوى العالم الاقتصادية. وكانت النكتة كما يلي:

عندما كان جورج بوش مسافرا لقضاء العطلة وقعت حدوة حصان على رأسه أدخلته في غيبوبة فأفاق منها بعد تسعة أشهر، حينها سأل كوايل الذي كان يقف بجوار السرير: «هل البلد في سلام؟»

رد الرئيس كوايل: «نعم، البلد في سلام.»

سأل السيد بوش: «كم نسبة البطالة؟»

قال السيد كوايل: «حوالي ٤ بالمائة.»

سأل بوش: «والتضخم؟»

رد الرئيس كوايل: «تحت السيطرة.»

قال السيد بوش: «مدهش، وما سعر رغيف العيش؟»

عندها حك الرئيس كوايل رأسه في توتر وقال: «حوالي ٢٤٠ ين.»

صدق أو لا تصدق كانت تلك النكتة كافية لإطلاق الضحكات. فقد استمدت تلك النكتة بعضا من طرافتها من موقف دان كوايل كرئيس للولايات المتحدة، ولكن جاءت معظم طرافتها من القلق الذي كان يساور الجميع من أن اليابان كانت على وشك أن تفرض سيطرتها الاقتصادية على العالم. ولكن الزمن قد تغير. فقد عانت اليابان لأكثر من عشر سنوات من ركود اقتصادي، في حين شهدت الولايات المتحدة أكبر توسع اقتصادي في تاريخ الأمة. وبات مؤشر نيكي Nikkei الذي يقيس أسعار سوق الأسهم اليابانية أكثر انخفاضا الآن مما كان عليه عندما ألقى محافظ ولاية ماين تلك النكتة.

لماذا تمر الأنظمة الاقتصادية أحيانًا بفترات نمو وفترات ركود، سواء أكانت أنظمة غنية أم فقيرة؟ لقد انتهى عهد النمو الاقتصادي الذي شهدته الولايات المتحدة في التسعينيات بعد اتباع سياسة خفض الإنفاق عام ٢٠٠١م. أثناء فترة الازدهار الاقتصادي كان سوق العمل ضيقًا لدرجة أن مطاعم الوجبات السريعة كانت تدفع العلاوات التشجيعية لتجذب عمالا جددًا. كما كان خريجو الجامعات يحصلون على خيارات أسهم بقيمة ملايين، وكان أي شخص تقريبا يكسب الأموال الطائلة من وراء سوق الأسهم. ثم فجأة ينقلب الحال إلى أسوأ حال. فيمتلئ قطاع الأعمال بأخبار عن تسريح الموظفين والإفلاسات وانخفاض أسعار البورصة. لقد كان الاقتصاد أفضل من قبل. فماذا حدث؟

لفهم دورة الركود والانتعاش - أو «دورة العمل» كما يسميها خبراء الاقتصاد - نحتاج لأن نتعلم أولًا أدوات قياس الاقتصاد الحديث. فقد كان يجدر بالرئيس بعد إفاقته من

غيبوبة حادث حدوة الحصان أن يسأل عن أمر واحد فقط ألا وهو إجمالي الناتج المحلي الذي يمثل قيمة كل السلع والخدمات في الاقتصاد. فقط قم بجمع أسعار السوق لكل السلع والخدمات وستحصل على إجمالي الناتج المحلي. فعندما تعلن الصحف عن نمو الاقتصاد بنسبة ٢,٣ بالمائة في عام معين، فهي تشير إلى زيادة إجمالي الناتج المحلي في ذلك العام. وهذا يعني بسهولة أن إنتاج بلدنا من السلع والخدمات قد زاد بنسبة ٢,٣ بالمائة أكثر من إنتاجنا العام الماضي. بالمثل، إذا ذكر أحدهم أن التعليم الحكومي يشجع النمو الاقتصادي فهو يعني بذلك أنه يزيد إجمالي الناتج المحلي. وكذلك إذا سألك أحدهم هل كانت إحدى الدول الأفريقية قد تحسن وضعها الاقتصادي في عام ٢٠٠٢م عنه في عام ١٩٩٠م، يجب أن تذكر في بداية إجابتك (وليس في نهايتها) وصفًا لمعدلات إجمالي الناتج المحلي على مسار عشر سنوات.

هل يمكن بالفعل أن نقيس مدى تحسن وضعنا الاقتصادي الذي يقوم على عدة أمور مجمعة استنادًا على كمية السلع والخدمات التي ننتجها؟ نعم، ولا. سأشرح لك أولًا لماذا «نعم»، ثم سأشرح لماذا «لا» قبل نهاية الفصل: يعد إجمالي الناتج المحلي أداة كافية لقياس تحسن وضعنا الاقتصادي؛ بسهولة لأن ما ننتجه يحدد ما نستهلكه - إما لأننا نستهلك تلك السلع مباشرة وإما لأننا سنبيعها في بلد آخر لقاء حصولنا على سلع أخرى. فلا يمكن لدولة يبلغ إجمالي الناتج المحلي للفرد فيها ١,٠٠٠ دولار أن يستهلك الفرد فيها ٢٠,٠٠٠ دولار. فمن أين ستأتي بالتحديد قيمة السلع والخدمات البالغة ١٩,٠٠٠ دولار؟ صحيح ما نستهلكه قد يتجاوز ما ننتجه لفترات قصيرة، تمامًا مثلما يتجاوز إنفاق إحدى العائلات دخلها أحيانا. ولكن على المدى البعيد، يتطابق إنتاج الدولة مع حجم استهلاكها تقريبا.

ودعني أشِر إلى نقطتين هامتين: الأولى: هي ضرورة الاهتمام بإجمالي الناتج المحلي الحقيقي، وهذا يعني أن قيمته يجب أن تضع التضخم بعين الاعتبار لأن القيمة الاسمية لا تحسب التضخم. فإن قفز إجمالي الناتج المحلي الاسمي بزيادة قدرها ١٠ بالمائة عام ٢٠٠٢م، لا تعكس تلك القيمة أية زيادة في حجم إنتاجنا. ولكنها تعني أننا بعنا نفس السلع بأسعار أعلى، الأمر الذي لم يحسن من وضعنا الاقتصادي شيئًا. فالأمر يشبه زيادة راتبك بنسبة ١٠ بالمائة مع زيادة شبيهه في أسعار كل السلع التي تشتريها. كما يشبه أيضًا

استبدال ورقة نقدية فئة ١٠ دولارات بعشر ورقات نقدية فئة كل منها دولار واحد، صحيح ستبدو حافظة نقودك مكتظة بالنقود، ولكن لن يزيدك هذا الأمر ثراء عما كنت. سنتطرق إلى مفهوم التضخم بتوسع أكثر في الفصل التالي. أما الآن فيكفينا القول: إن مستوى معيشتنا يعتمد على كمية السلع والخدمات التي نشتريها، وليس على سعر أي منها.

ثانيًا: يعنينا أيضًا إجمالي الناتج المحلي للفرد، وهو ناتج قسمة إجمالي الناتج المحلي للدولة على عدد سكانها. مرة أخرى، من الضروري تجنب النواتج المضللة التي تتطرف عن الحقيقة. فالهند يبلغ إجمالي الناتج المحلي بها ٤٢٧ مليار دولار ويبلغ إجمالي الناتج المحلي بإسرائيل ٩٧ مليار دولار. فأي الدولتين أكثر ثراءً؟ إسرائيل هي الأكثر ثراءً بكثير؛ وذلك لأن الهند يبلغ عدد سكانها حوالي مليار نسمة في حين يبلغ عدد سكان إسرائيل حوالي ستة ملايين، كما يبلغ إجمالي الناتج المحلي للفرد في إسرائيل نحو ١٦,١٨٠ دولارًا بالمقارنة بإجمالي الناتج المحلي للفرد في الهند فهو يبلغ ٤٤٠ دولارًا. بالمثل، إذا نما اقتصاد دولة ما بنسبة ٣ بالمائة في أحد الأعوام مع زيادة سكانية بمقدار ٥ بالمائة، سينخفض إجمالي الناتج المحلي للفرد. ومن ثم، يزيد إنتاج تلك الدولة من السلع والخدمات، ولكنها لن تصبح قادرة على تلبية احتياجات سكانها المستمرين في الزيادة بسرعة أكبر من نمو الإنتاج.

إذا اتخذنا إجمالي الناتج المحلي في الولايات المتحدة كمثال سنستدل منه على كثير من الأمور: أولها: إن اقتصاد الولايات المتحدة اقتصادٌ عملاقٌ وفقًا للمعايير العالمية يبلغ فيه إجمالي الناتج المحلي قرابة ١٠ تريليون دولار، أو تقريبا ما يعادل إجمالي الناتج المحلي لخمسة عشر دولة أوروبية. وتتمتع اليابان بثاني أكبر اقتصاد في العالم، التي يبلغ إجمالي الناتج المحلي بها أكثر من ٤ تريليون دولار. فإن وضعنا في اعتبارنا إجمالي الناتج المحلي للفرد نجد أن سكان الولايات المتحدة أثرياء وفقًا للمعايير العالمية وكذلك مقارنة بالمعدلات السابقة. ففي عام ١٩٩٨م بلغ إجمالي الناتج المحلي للفرد في أمريكا نحو ٣٠,٠٠٠ دولار، وهو مبلغ أقل بصورة طفيفة من إجمالي الناتج المحلي للفرد في اليابان أو في سويسرا، ولكنه لا يزال أعلى إجمالي ناتج محلي للفرد في العالم. كما أن إجمالي الناتج المحلي الحقيقي

للفرد في الولايات المتحدة يبلغ الآن ضعف ما كان عليه عام ١٩٧٠م، وثلاثة أضعاف ما كان عليه عام ١٩٥٠م.

بعبارة أخرى: المواطن الأمريكي العادي أغنى ثلاث مرات أكثر مما كان عليه عام ١٩٥٠م. كيف هذا؟ ستجد الإجابة في الفصل الخامس: وهي أن الشعب الأمريكي أكثر إنتاجية. فلم يزد عدد ساعات النهار، ولكن ما يمكن للأمريكيين القيام به خلال الأربع والعشرين ساعة قد زاد بشكل كبير. لقد توصل بنك الاحتياطي الفيدرالي في دالاس لطريقة جديدة تعكس تقدمنا الاقتصادي في القرن العشرين: قارن بين عدد الساعات التي يجب أن تعمل خلالها كي تتمكن من توفير متطلبات العيش الأساسية، وبين عدد الساعات اللازم لشراء نفس المتطلبات عام ١٩٩٠م. يفسر المسئولون في البنك المركزي في دالاس: «إن كسب المال يتطلب الوقت، تمامًا مثلما نحتاج الوقت للتسوق. ولذا فالتكلفة الحقيقية للعيش لا يجري قياسها بالدولارات والسنتات ولكن بعدد الساعات والدقائق التي يجب أن نعمل خلالها لنوفر متطلبات العيش.»[1]

لقد كان يتكلف زوج الجوارب ٢٥ سنتًا القرن الماضي. بالطبع، كان متوسط أجر العامل آنذاك ١٤,٨ سنتًا في الساعة، لذلك كانت التكلفة الحقيقية لزوج من الجوارب عام ١٩٩٠م هي العمل لمدة ساعة واحدة وواحد وأربعين دقيقة، وذلك بالنسبة للمواطن الأمريكي العادي. أما إذا دخلت إلى أحد المراكز التجارية الآن، ستجد أن الجوارب تبدو أغلى ثمنًا مما كانت عليه عام ١٩٩٠م ـ ولكنها في الواقع ليست كذلك. صحيح أن السعر قد ارتفع، ولكن أجورنا هي الأخرى زادت بمعدل أسرع. فالجورب يتكلف الآن نحو ٤ دولارات، ويتجاوز متوسط الأجر بالولايات المتحدة ١٣ دولارًا في الساعة. نتيجة لذلك، يكلف زوج الجوارب العامل العادي ثمانية عشر دقيقة فقط من العمل، الأمر الذي يعد تحسنًا كبيرًا بعد أن كان يكلف من قبل ساعة وواحدًا وأربعين دقيقة.

وينطبق هذا على معظم السلع: فلو وجدت جدتك تشكو أن الدجاج المقلي يتكلف الآن أكثر من تكلفته وهي صغيرة، فهي على حق ولكن من الناحية التقنية، فلقد ارتفع بالفعل سعر الثلاثة أرطال من الدجاج من ١,٢٣ دولار عام ١٩١٩م إلى ٣,١٥ دولار عام ١٩٩٧م. ولكن ليس هناك ما يستدعي الشكوى من جانب جدتك. فقد قل للغاية «وقت

العمل» اللازم لشراء دجاجة. فقد كان يكلف العامل العادي العمل لمدة ساعتين وسبعة وثلاثين دقيقة لكسب المال الكافي لشراء دجاجة عام ١٩١٩م (وأظن كان يستلزم الأمر خمسة وأربعين دقيقة آخرين لشراء البطاطس المهروسة). باختصار، كان الأمر يتطلب العمل معظم ساعات النهار فقط كي تتمكن من شراء وجبة الغداء. فكم من الوقت يستغرق «لشراء» دجاجة الآن؟ أربعة عشر دقيقة. وإن عملت بدلًا من الحديث في الهاتف ستتمكن من شراء وجبة عشاء مناسبة. ولا تضيع وقتك في مشاهدة تلك الحلقة من برنامجك التليفزيوني المفضل وقد تتمكن من جلب العشاء لجيرانك أيضًا.

هل تذكر عندما كان من المدهش وغير المألوف أن ترى شخصًا يتحدث في الهاتف الخلوي في أحد المطاعم؟ لا عجب في أن الهاتف الخلوي كان «يكلف» المواطن الأمريكي العادي آنذاك حوالي ٤٥٦ ساعة عمل. ثم أصبحت الهواتف الخلوية أمرًا مزعجًا بعد عشرين سنة لأن الجميع صاروا يملكونها. أما السبب في أن الجميع يملكونها فهو أنها باتت «تكلف» العامل العادي الآن تسعة ساعات من العمل - أي ٩٨ بالمائة أقل من تكلفتها من عشرين سنة مضت.

أحيانًا لا نعي هذا التطور المادي، ولكن لابد أن نعيه. فلم يكن مستوى المعيشة الآخذ في الارتفاع بالأمر المعتاد طوال تاريخنا الماضي. يشير روبرت لوكاس جونيو Robert Lucas, Jr، - الحائز على جائزة نوبل عام ١٩٩٥م لمساهماته الكبيرة في مجال الاقتصاد الكلي - إلى أنه حتى في أكثر الدول ثراءً نجد عمر ظاهرة النمو المتزايد في مستوى المعيشة بضعة قرون قليلة فقط، كما توصل اقتصاديون آخرون إلى أن معدل نمو إجمالي الناتج المحلي للفرد في أوروبا الذي يتراوح ما بين ٥٠٠ و١,٥٠٠ دولار كان صفرًا فيما مضى.[٢] فلم تلقب تلك الفترة بالعصور المظلمة من فراغ.

يجدر بنا أيضًا أن نوضح معني الفقر بالنسبة لإحدى الدول، وفقًا للمعايير العالمية في بداية القرن الحادي والعشرين. كما أشرت من قبل، يبلغ إجمالي الناتج المحلي في الهند ٤٤٠ دولارًا. ولكن دعنا نترجم هذا إلى ما يعنيه ذلك الرقم في الواقع. إن الهند الحديثة بها ٥٠٠,٠٠٠ حالة من حالات داء هانسين، المعروف عالميا باسم الجذام. والجذام مرض معد يهاجم أنسجة الجسم والأعصاب ويترك على الجلد ندبات سيئة الشكل وتشوهات

بالأطراف. الأمر المدهش في داء هانسين هو أنه من السهل علاجه. وإنْ اكْتُشِفَ المرضُ مبكرا فيمكن أن يُشْفى المريض تمامًا. فكم تبلغ تكلفة علاج الجذام؟ ستكفي جرعة ثمنها ٣ دولارات من المضاد الحيوي لعلاج حالة سهلة، وستكفي خطة علاجية ثمنها ٢٠ دولارًا مكونة من ثلاثة أنواع من المضادات الحيوية لعلاج حالة أكثر خطورة. حتى إن منظمة الصحة العالمية توفر العقاقير مجانا، ولكن البنية الأساسية للرعاية الطبية في الهند ليست جيدة بما يكفي للتعرف على المصابين وإعطائهم الدواء الذي يحتاجونه.[٣]

لذلك يعاني نصف مليون شخص في الهند من تشوهات بغيضة بسبب مرض يتكلف علاجه ٣ دولارات. وهذا هو المعني الحقيقي لإجمالي ناتج محلي للفرد يبلغ ٤٤٠ دولار.

ومع هذا، فإن إجمالي الناتج المحلي ليس سوى أداة قياس، تمامًا مثل أية إحصائية أخرى. ولكن من الصعب التعبير عن مجموعة كيانات معقدة في رقم واحد. ولذلك، هناك الكثير من المآخذ على إجمالي الناتج المحلي كمقياس على التقدم الاجتماعي. فهو لا يقيس أي نشاط اقتصادي يجري بدون مقايضة مالية، مثل العمل الذي يقوم به الأفراد في المنزل من تحضير العشاء والاعتناء بالأطفال وترتيب المنزل، حيث لا يعد أي من هذا من الإنتاج الرسمي للدولة. ومع ذلك، فلو طلبت الغداء من أحد المطاعم وتركت أطفالك في مركز للرعاية واستأجرت عاملة نظافة، يحسب كل ذلك ضمن إجمالي الناتج المحلي. كما لا يعبر إجمالي الناتج المحلي كذلك عن التدهور البيئي. فإذا قامت إحدى الشركات باقتلاع غابة بكر لاستخدام أشجارها في صناعة الورق، ستظهر قيمة هذا الورق في إجمالي الناتج المحلي دون ذكر أية استدانة بقيمة مناظرة لقيمة الغابة التي اجتثت. ومن ثم، لا ينطوي إجمالي الناتج المحلي على أية قيمة أيا كانت. فيتم احتساب الدولار الذي ينفق على بناء سجن أو للقيام بإصلاحات بعد حدوث كارثة طبيعية، حتى مع أننا سيصبح وضعنا أفضل لو لم نحتج إلى السجون أو لو لم يكن هناك كوارث تخلف وراءها ما يحتاج إلى القيام بإصلاحات. كما لا يعبر إجمالي الناتج المحلي عن توزيع الدخل. صحيح أنه معدل يسير ولكنه يخفي وراءه فروقًا ضخمة بين الأغنياء والفقراء.

إن أكبر المآخذ على إجمالي الناتج المحلي هو أنه بسهولة غير دقيق في قياس مدى تحسن وضعنا الاقتصادي. يتحكم الاقتصاد في تصرفاتنا التي تعكس رؤيتنا للسعادة:

فالأمور التي نقوم بها لا بد أن تجعلنا سعداء، وإلا فلم نكن لنقوم بها في المقام الأول. بالمثل، لا بد أن يحسن الثراء من وضعنا الاقتصادي؛ لأنه يمكننا من القيام بالأعمال وامتلاك الأشياء التي نحبها ونستمتع بها. ومع ذلك، تخبرنا نتائج الدراسات شيئًا مختلفًا. فالأكثر ثراءً قد لا يكون الأكثر سعادة. فقد تصادفت فترة زيادة الدخل الحقيقي التي امتدت في الفترة من ١٩٧٠م إلى ١٩٩٩م مع انخفاض نسبة من يصفون أنفسهم على أنهم «في منتهى السعادة» من ٣٦ بالمائة إلى ٢٩ بالمائة.[٤] وبدأ الاقتصاديون في التحري عن هذه الظاهرة، وإن كان على طريقتهم التي تستند إلى الكم وليس الكيف، الأمر الذي قد لا يعكس الحقيقة بالضرورة. على سبيل المثال، توصل كل من دايفيد بلانشفلاور David Blanchflower وأندرو أوزوالد Andrew Oswald، عالما الاقتصاد بكلية دارتماوث Dartmouth وجامعة وارويك Warwick بالترتيب، إلى أن الزواج الدائم والمستمر على مدى الحياة يساوي في قيمته ١٠٠,٠٠٠ دولار في السنة، وذلك لأن هؤلاء الأزواج يتمتعون بنفس القدر من السعادة الذي يتمتع به المطلقون (الذين لم يتزوجوا مرة أخرى) والذين تبلغ دخولهم ١٠٠,٠٠٠ دولار سنويا. لذلك، لا تنس أن تؤكد على زوجتك (أو أكدي على زوجك) أنك لن تتخلى عنها مقابل أقل من ١٠٠,٠٠٠ دولار في السنة.

إذا كان إجمالي الناتج المحلي مقياسا مغلوطا للتقدم الاقتصادي، لماذا لا نجد مقياسا أفضل؟

يمكننا إيجاد مقياس أفضل كما يقول مارك ميرينجهوف Marc Miringhoff أستاذ العلوم الاجتماعية بجامعة فوردهام، الذي يؤمن بضرورة أن تتوفر بكل دولة «بطاقة مضمون اجتماعي» تتضمن دلائل مثل معدل الفقر بين الأطفال. يقول السيد ميرينجهوف بجريدة النيويورك تايمز: «إذا علمت الدولة أن أسعار الفائدة قد زادت بنسبة قدرها ربع بالمائة، فمن حق الشعب أن يعلم أن مؤشر الفقر بين الأطفال يبلغ أقصاه في الدول الصناعية. فعندما يحقق هذا صداه، سيسير الأمر مثلما سار عندما قام ألان جرينسبان بكبح جماح التضخم.»[٥] واقترح إنشاء مؤشر رئيسي يعبر عن الصحة العامة ويضم ستة عشر مؤشرًا اجتماعيًّا فرعيًّا مثل مؤشر الفقر بين الأطفال، ووفيات الأطفال، والجريمة، ومدى تمتع الأفراد بالرعاية الصحية، والإسكان الرخيص. فكيف جرى الأمر على ذلك

النحو خلال العقود الكثيرة الماضية؟ لقد انخفض مؤشر الصحة العامة الذي ابتكره السيد ميرينجهوف من ٧٧ في المائة على سبيل المثال عام ١٩٧٣م إلى ٣٨ عام ١٩٩٣م قبل ارتفاعه مرة أخرى إلى ٤٦ عام ١٩٩٧م.

يوافق المعلق والكاتب المنتمي لحزب المحافظين ويليام بينيت William Bennett على نصف ما ذهب إليه ذلك التحليل. ويفيد بأننا في حاجة لمقياس على التقدم يكون أشمل من إجمالي الناتج المحلي. ولكن دعك من هراء هؤلاء الليبراليين. إن «مؤشر الدلائل الثقافية الرئيسية» الذي ابتكره السيد بينيت يقيس كل ما هو مهم من وجهة نظره: مثل الأطفال غير الشرعيين، ومعدلات الطلاق، وإدمان المخدرات، والمشاركة في الكنائس، ودرجة الثقة في الحكومة. وللأمم المتحدة مقياسها الخاص أيضًا. يضم مؤشر التنمية البشرية للأمم المتحدة مقاييس دخل الأفراد، ومتوسط عمر الإنسان، ومعرفة القراءة والكتابة، والتعليم المكتسب. وفقًا لهذا المؤشر، تعد الولايات المتحدة الثانية على مستوى العالم من ناحية التقدم البشري، ويحتل معها المركز الثاني النرويج، ومن قبلهما كندا.

من هنا نضع أيدينا على المشكلة: إن أي مقياس على التقدم الاقتصادي مرهون بكيفية تعريفك للتقدم. فإجمالي الناتج المحلي يعتمد فقط على جمع الأرقام، الأمر الذي يقيس تقدم الدولة بمقدار ما تنتجه من السلع والخدمات. وعندما يصبح إجمالي الناتج المحلي سلبيا، يصبح الضرر جسيما حيث يفقد الأفراد وظائفهم وتتوقف الأعمال التجارية وتبيت السعة الإنتاجية عاطلة عن العمل. ولكن لماذا كل هذا الضرر؟ لماذا ينبغي أن يتحول اقتصاد حديث من المضي قدما إلى الرجوع إلى الوراء؟ فإن كان بإمكاننا إنتاج واستهلاك سلع وخدمات بقيمة ١٠ تريليون دولار، ونحمل معظم الأمريكيين على القيام بذلك، فلماذا ينبغي علينا أن نشرد مجموعة من الأفراد عن العمل ونخفض إنتاجنا ٢ بالمائة في العام التالي؟

تتلخص أفضل إجابة في أن عمليات الركود مثلها مثل الحروب: لو كان بإمكاننا منعها لمنعناها. يختلف كل فرد منا في قدرته على منع ما قد يسبب له الضرر. (حتى مع فرضية أن السياسيين قد تمكنوا في كثير من المرات من الحيلولة دون حدوث كل من الحروب والركود، ولكننا نلاحظهم فقط عندما يفشلون). بشكل عام، ينتج الركود من

الأزمات التي تصيب الاقتصاد مثل انهيار سوق البورصة أو فقاعة سوق العقارات (مثلما حدث في الولايات المتحدة عام ١٩٢٩م واليابان عام ١٩٨٩م)، أو الزيادة الحادة في سعر النفط (مثلما حدث في الولايات المتحدة عام ١٩٧٣م)، أو حتى مثل المحاولة المتعمدة التي قام بها البنك المركزي الأمريكي للحد من الاقتصاد التضخمي (مثلما حدث في الولايات المتحدة عام ١٩٩٠م). أما في الدول النامية، فقد تأتي الأزمة من الانخفاض المفاجئ في سعر إحدى السلع التي يعتمد الاقتصاد عليها اعتمادًا كبيرًا. على سبيل المثال، يتخبط اقتصاد أمريكا الوسطى الآن بسبب أسعار البن المنخفضة التي انخفضت من ١٥٠ دولارًا للمائة رطل إلى ٥٠ دولارًا للمائة رطل.[٦] وثمة عدة أسباب وراء هذا الانخفاض حيث يرجع التباطؤ الاقتصادي الذي بدأ في أمريكا عام ٢٠٠١م إلى « فقاعة شركات الإنترنت» عندما زاد حجم الاستثمار في صناعة التكنولوجيا إلى أن انفجرت فقاعة الإنترنت في النهاية لأسباب مرتبطة بهجمات ١١ سبتمبر الإرهابية وتأثيرها على المستثمرين.

الأمر الذي يلفت النظر في الركود الاقتصادي يتمثل في سرعة انتشاره. إليك على سبيل المثال ما حدث مع أسعار البُن. نشرت جريدة النيويورك تايمز في خريف ٢٠٠١م ما يلي:

«تتسبب انهيار أسواق البن في سلسلة من ردود الأفعال التي أثرت في المنطقة بأسرها، حيث بدأت القرى تعيش حالة من التقشف وانخفضت الإيرادات الضريبية الأمر الذي أجبرهم على تقليص الخدمات وتسريح العمالة. كما تراجع نشاط المَزارع أو أوقفت نشاطها تقريبا، مما خلف آلافًا من المواطنين البسطاء دون مال كافٍ لشراء الغذاء أو الكساء أو دفع إيجارات منازلهم. أما صغار المزارعين الذين يقترضون من البنوك ومن منتجي البن ليتمكنوا من رعاية محاصيلهم وعمالهم، فقد جرى تعطيلهم عن العمل، حتى إن بعضًا منهم فقدوا أرضهم تمامًا.»

وسواء أكنت تعيش في أمريكا الوسطى أم في سانتا مونيكا فقد تتأثر على الفور بالأزمة الاقتصادية التي يعاني منها من يعيشون في مكان آخر. وتعد الهجمات الإرهابية

على مركز التجارة العالمي والبنتاجون مثالا موجعًا على ذلك. فبعدما خطف الإرهابيون الطائرتين قلت أسفار الأمريكيين بشكل كبير، الأمر الذي ألحق الخراب بصناعة الطيران والسياحة. وعلى الفور أعلنت شركات الخطوط الجوية الرئيسية تسريح مئات الآلاف من الموظفين. حتى إن شركة بوينج وحدها أعلنت تسريح ثلاثين ألف عامل بسبب انخفاض الطلب المقدم من شركات الطيران على شراء طائرات جديدة. وقد تسبب ذلك في حدوث كبوة اقتصادية، حيث فقد كثير من العمال وظائفهم وبدأوا في تقليل إنفاقهم وباتت وظائف الآخرين على كف عفريت. حتى إن جميعنا بدأنا نرتعد خوفًا مما يخفيه لنا المستقبل، ومن ثَمَّ بدأنا ندبر في وسائل العيش. وأصبح انخفاض أسعار الأسهم يقلقنا حينما ندرك أننا أقل ثراءً مما نظن.

ولكن تصرفاتنا قد تزيدنا ضررا: فدائمًا يكون رد فعلنا الطبيعي والمنطقي في أوقات الشدة هو تقليل إنفاقنا قدر المستطاع، الأمر الذي يزيد وضعنا سوءًا. فقد يكون فقدان الثقة الذي تتسبب فيه إحدى الأزمات الاقتصادية أسوأ من الأزمة نفسها. فقد يتسبب قراري في تقليل النفقات أو تأجيل شرائي لسيارة لعام أو عامين في فقدانك وظيفتك، كما قد يضر بعملي أنا الآخر. فلو رسخنا في عقولنا فكرة أن اقتصادنا يتجه إلى الأسوأ، فسيتجه للأسوأ. ولو رسخنا في عقولنا أنه يتحسن، سيتحسن. فتصرفاتنا وتحديد ما إذا كنا ننفق أو لا ننفق مرهون بتوقعاتنا. وتلك التوقعات يمكنها أن تصبح حقيقة سريعًا. فقد كان فرانكلين ديلانو روزفيلت محقًّا حين قال: «لا شيء يخيف إلا الخوف نفسه»، وهي عبارة تنم على قيادة ممتازة واقتصاد جيد. بالمثل، لم تكن نصيحة رودي جيلياني Rudy Giuliani لمواطني نيويورك بالخروج والذهاب للتبضع في الأسابيع التالية للهجمات على مركز التجارة العالمي ـ غريبة وغير منطقية كما بدت. فالإنفاق يمكن أن يولد الثقة التي بدورها تولد إنفاقًا مما يسبب إنعاشًا اقتصاديًّا.

هذا لا يعني أن الركود يأتي من نسج خيالنا فقط (حتى ولو كان هذا جائزًا من الناحية النظرية). فقد تَحْدُث أحيانًا بعض المشاكل التي تحتاج إلى علاج. وهذا يعود بنا إلى «فقاعة شركات الإنترنت» التي حدثت عندما شهدت صناعة تكنولوجيا الإنترنت حجم استثمارات ضخم. فتجدنا بصدد إعادة توزيع للموارد مع تعثر بعض الشركات واتجاه

شركات أخرى نحو الإفلاس وتخفيض بعض الشركات الأخرى لنفقاتها في استخدام التكنولوجيا. وفجأة تجد عدد الشركات في وادي السيليكون آخذا في الانخفاض بدلًا من الزيادة. وإليك ما يحدث عندما ترتفع أسعار الطاقة، عندما يتأثر اقتصادنا بارتفاع سعر برميل النفط ليصل إلى ٣٠ دولارًا بعد أن كان ١٠ دولارات. قد تكون فترات الركود هذه جيدة بالنسبة للنمو طويل الأمد وذلك لأنها تُطَهِّر الاقتصاد من المخاطر قليلة الإنتاجية، تمامًا مثلما يكون الشتاء القارص مفيدًا لصحة بعض الأنواع على المدى البعيد (وإن لم يكن ضروريا لتلك الحيوانات التي تهلك من التجمد).

كما يمكن للركود أن يؤثر في العالم من حوله سريعًا. إذا ضعف اقتصاد الولايات المتحدة ستقل وارداتها من السلع. وسريعًا سيتخبط اقتصاد المكسيك التي ترسل ٨٠ بالمائة من صادراتها للولايات المتحدة. صحيح في مجال الأعمال والرياضة يعد فشل منافسك مكسبًا لك. أما على المستوى العالمي فالعكس صحيح. «فمتى أصيبت الأنظمة الاقتصادية القوية بالركود، تتأثر حركة بيعنا للسلع والخدمات بالسلب.» فكر فيما يلي: ما المكسب الذي سيعود عليك بالتحديد لو تضاعفت نسبة البطالة في اليابان أو ألمانيا؟ إن أكثر ما يهدد النمو الاقتصادي الأمريكي في الوقت الراهن هو نقص النمو في أي مكان في العالم. فإذا أصيبت أكبر الأنظمة الاقتصادية في العالم مثل اليابان وأوروبا وأمريكا بالركود في الوقت ذاته، لن يتبقى من يعيد للعالم صحته الاقتصادية من جديد.

ولكي تستمر دورة الأعمال في المضي قدما، لابد أن تخلف وراءها بعض الضحايا مثل ما يحدث مع عمليات تسريح العمالة بأعداد كبيرة. لذلك يتوقع الأفراد دائمًا من رجال السياسة أن يجدوا الحلول لتخفيف وطأة الضرر الناجم عن دورة العمل، ومن المفترض أن يقدم لهم الاقتصاديون المشورة في ذلك الشأن. فالحكومة يمكن أن تتصرف حيال ذلك باستخدام أداتين: وهما السياسة الضريبية والسياسة النقدية. والهدف وراء كل منهما واحدٌ ألا وهو حث المستهلكين وتشجيع الأعمال التجارية للبدء في الإنفاق، وذلك كي لا تتوقف عجلة الاستثمار أو تتعطل القدرة الاقتصادية عن العمل.

وتلجأ الحكومة من خلال السياسة الضريبية لفرض الضرائب والإنفاق حتى لا تحول دون مضي الاقتصاد قدما. فإذا لم ينفق المستهلكون خشية التعرض لأزمة مالية، ستنفق الحكومة نيابة عنهم - وقد يؤدي هذا للدوران في حلقة مفرغة. فتبدأ الحكومة في بناء الطرق السريعة والكباري في حين يجلس المستهلكون في منازلهم حاشِين جيوبهم بالنقود. ويعيد هذا عمال البناء لوظائفهم، وتعود شركات البناء لتلقي طلبات بمواد البناء. وتقوم مصانع الأسمنت باستدعاء عمالها للعمل مرة أخرى. ومن ثَمَّ يعم الرخاء البلاد، ولا نشعر بالقلق عندما ننفق على مشتريات باهظة الثمن. وتبدأ الدورة التي شرحناها للتو في العمل بطريقة إيجابية. لقد كانت الحرب العالمية الثانية أشهر مثال على التحفيز الضريبي والتي يرجع لها كثير من الفضل في إنقاذ الولايات المتحدة من الكساد الكبير.

أم يمكن للحكومة أن تحفز الاقتصاد عن طريق خفض الضرائب. فقد يقرر المستهلكون عندما يتوفر لهم مزيد من الأموال من جراء خفض الضرائب أنه لا ضرر من إنفاق بعض منها. مرة أخرى، يؤدي هذا الإنفاق إلى قطع دابر الركود. فعمليات الشراء الناتجة من خفض الضرائب كفيلة بإعادة العمال إلى وظائفهم، الأمر الذي يؤدي لمزيد من الإنفاق وكذلك مزيد من الثقة، وهكذا دواليك. لقد كان محور اهتمام الاقتصادي الشهير جون ماينارد كينز فكرةَ أن الحكومة يمكنها أن توظف السياسة الضريبية - عن طريق الإنفاق، أو خفض الضرائب، أو كليهما - «لضبط إيقاع» الاقتصاد. وهذه فكرة صحيحة. يذعن معظم الاقتصاديين إلى أنه، من الناحية النظرية، تملك الحكومة أدواتٍ تمكنها من تخفيف ما تسببه دورة العمل من خسائر لبعض الأفراد. ولكن المشكلة أن السياسة الضريبية لم تخلق لتظل بعيدة عن محل التطبيق، وإلا لم يكن ليضعها الكونجرس. ولكي تنجح السياسة الضريبية في القضاء على مشكلة الركود؛ لابد من حدوث ثلاثة أمور: أولًا: لابد أن يوافق كل من الكونجرس ورئيس الولايات المتحدة على خطة العلاج المناسب. ثانيًا: لا بد من تنفيذ خطتهم بطريقة مناسبة. ثالثًا: لا بد للعلاج المقترح أن يدخل حيز التنفيذ على وجه السرعة. ولكن إمكانية تحقيق تلك الشروط الثلاثة محدودة. «فمثلا، في معظم فترات الركود التي تعقب الحروب لا يصدر الكونجرس التشريعات اللازمة لمواجهه الهبوط الحاد في الأسعار إلا بعد انتهائه.» وأحد الأمثلة المستفزة على وجه الخصوص عندما كان

الكونجرس لا يزال في طريقه لإصدار التشريعات في مايو عام ١٩٧٧م لمواجهة الركود الذي انتهى في مارس عام ١٩٧٥م.[٧] وأخيرا تصدَّر العنوان التالي مقالة في جريدة النيويورك تايمز في ٨ مارس ٢٠٠٢م «رئيس البنك المركزي الأمريكي يفيد أن هبوط الأسعار قد انتهى وذلك لإصدار البيت الأبيض برنامج الانتعاش.» قد تعتقد أنني أختلق كل هذا ولكن هذا ما حدث بالفعل.

والأداة الثانية في يد الحكومة هي السياسة النقدية التي يمكنها أن تؤثر في الاقتصاد أسرع مما تتخيل. فبإمكان رئيس البنك المركزي رفع أو خفض أسعار الفائدة قصيرة الأجل بمكالمة هاتفية واحدة. ولن يستلزم الأمر الخوض في سياسة النفس الطويل مع الكونجرس أو انتظار الخفض الضريبي لسنوات. ولذلك، يتفق الاقتصاديون بالإجماع أن أفضل وسيلة للتحكم بدورات العمل هي السياسة النقدية. لذلك خصصت الفصل التالي بأكمله لتناول مهام البنك المركزي الأمريكي التي تخفى على كثير منا. أما الآن فيكفينا القول: إن خفض أسعار الفائدة يجعل المستهلكين قادرين على تحمل نفقة شراء المنزل والسيارات والسلع الأخرى باهظة الثمن، كما ستشجع الشركات للاستثمار في مصانع وآلات جديدة. ومن ثَمَّ تُشجع السوق المالية مُنخفِضةُ الفائدة على القروض - التي تَسبب فيها البنك المركزي الأمريكي - الأفرادَ على الإنفاق مرة أخرى.

وسيطرأ على ذهن أحد العمال في ديترويت ممن سُرِّحوا ثم أُعيدوا إلى العمل بعد شهور هذا السؤال السهل: هل يتسبب أي من هذا في تحسين وضعنا الاقتصادي؟ نعم، يحسن هذا من وضعنا الاقتصادي. فلقد مرت الولايات المتحدة بإحدى عشرة فترة ركود منذ الحرب العالمية الثانية.[٨] وكانت أسوأها الفترة التي استمرت من ١٩٧٣م حتى ١٩٧٥م عندما انخفض إجمالي الناتج المحلي بنسبة ٣,٤ بالمائة من القمة إلى القاع. هذا بالطبع ليس بنفس حجم الهبوط الذي حدث أثناء فترة الكساد الكبير في الفترة ما بين ١٩٢٩م إلى ١٩٣٣م عندما شهد إجمالي الناتج المحلي انخفاضا قدره ٣٠ بالمائة، في حين ارتفعت نسبة البطالة من ٣ بالمائة إلى ٢٥ بالمائة. كما مرت الولايات المتحدة قبل الكساد الكبير بعشر فترات ركود، تعد كل منها أسوأ من أي مرحلة مررنا بها من قبل.[٩]

كنت قد أشرت سابقًا في هذا الفصل إلى أن إجمالي الناتج المحلي ليس المعيار الوحيد لقياس التقدم الاقتصادي لبلد ما. فاقتصادنا مكون من مئات الملايين من الأفراد الدائمي المرور بأوقات السراء والضراء. دعني أَعُدْ إلى النكتة التي ذكرتها في البداية، فأي رئيس دولة بعد إفاقته من الغيبوبة كان سيطلب الاطلاع على مجموعة من الدلائل الاقتصادية الأخرى مثلما يطلب الأطباء في غرفة الطوارئ الاطلاع على العلامات الحيوية للمريض (أو على الأقل هذا ما يفعلونه في غرفة الطوارئ). وإليك الدلائل الاقتصادية التالية التي تُعَدُّ بمنزلة العلامات الحيوية للاقتصاد، وعلى رأسها إجمالي الناتج المحلي، وهو أول ما يسأل عنه رجال السياسة:

البطالة؛ إن والدتي لا تعمل وكذلك أخوايَ الاثنين. ومع ذلك، شخص واحد فقط من أفراد أسرتنا هو الذي يعتبر عاطلا عن العمل. فنسبة البطالة تشير إلى نسبة الأفراد ممن يؤدون العمل ولكن لا يجدون وظائف. (ولكن أمي لا ترغب في العمل، ويحضر أحد إخواني الدراسات العليا). لقد انخفضت نسبة البطالة بالولايات المتحدة إلى أدنى من ٤ بالمائة خلال قمة الازدهار الذي شهدته البلاد في التسعينيات، ومنذ ذلك الحين ارتفعت مرة أخرى لتصل نسبتها إلى أكثر من ٥ بالمائة.

لابد ألا نغمض أعيننا كذلك عن النمو الاقتصادي ليلقى نفس اهتمامنا بنسبة البطالة. إن القاعدة الثابتة التي ذهب إليها أرثر أوكين Arthur Okun في بحثه والتي عرفت فيما بعد باسم قانون أوكين - تفيد بأن نمو إجمالي الناتج المحلي بنسبة ٣ بالمائة سنويا لن يغير من نسبة البطالة شيئًا. فأي نمو سواء سريع أو بطيء في إجمالي الناتج المحلي سيؤدي لزيادة أو خفض نسبة البطالة بمقدار نصف درجة لكل درجة تزيد أو تنقص من نسبة إجمالي الناتج المحلي. ومن هنا، لو قَلَّ نمو إجمالي الناتج المحلي بنسبة ٤ بالمائة سيقلل هذا من نسبة البطالة بمقدار نصف درجة، في حين لو زاد نمو إجمالي الناتج المحلي بنسبة ٢ بالمائة فقط، فسيؤدي هذا إلى زيادة نسبة البطالة بمقدار نصف درجة مئوية. وليست تلك العلاقة بالقاعدة الراسخة، ولكنها تصف العلاقة بين نمو إجمالي الناتج المحلي وبين

البطالة خلال الفترة التي امتدت طوال خمسة عقود من عام ١٩٣٠م إلى عام ١٩٨٠م تقريبا، والتي عُنِيَ بدراستها السيد أوكين.

الفقـر؛ وحتى في الأوقات اليسيرة، لا يستفيد الجميع من مشروعات الحكومة لخدمة الفقراء. فكم يبلغ عدد فقراء الولايات المتحدة؟ وما الذي يجعل المرء «فقيرا»؟ لقد ابتكرت الولايات المتحدة في الستينيات مفهوم خط الفقر كوسيلة لتحديد (وهي وسيلة اعتباطية إلى حد ما) حجم الدخل الضروري لشراء ضروريات العيش الأساسية. ومن ثم، تحدد الإحصائيات مستوى الفقر، وذلك بعد وضع التضخم في الاعتبار. على سبيل المثال، إن خط الفقر الحالي للشخص البالغ الأعزب يبلغ ٨,٣٥٠ دولارًا، أما بالنسبة لعائلة مكونة من شخصين بالغين وطفلين ١٧,٠٥٠ دولارًا.

تعكس نسبة الفقر بسهولة نسبة الأفراد ممن دخولهم تحت خط الفقر. فهناك نحو ١١ بالمائة من الأمريكيين فقراء، وهي نسبة ليست أفضل مما كانت عليه في السبعينيات. فلقد استمرت نسبة الفقر في الزيادة خلال الثمانينيات ثم شهدت هبوطا في التسعينيات. إن نسبة الفقر تُخفي في طياتها إحصائيات لن تسعها تلك الصفحات لو ذكرناها: فمثلا يعاني طفل من بين كل خمسة أطفال أمريكيين من الفقر، وكذلك ٤٠ بالمائة من الأطفال الزنوج. لقد حققنا نجاحا في مكافحة الفقر بين كبار السن، حيث انخفضت نسبة الفقر بينهم بنسبة قدرها ١٠ بالمائة، ويرجع الفضل في هذا إلى حد كبير إلى الضمان الاجتماعي.

عدم المساواة في الدخول؛ دائمًا نهتم بحجم الكعكة، كما نهتم أيضًا بكيفية توزيعها. ولخبراء الاقتصاد طريقة من شأنها أن تعبر عن مدى تباين الدخول في رقم واحد، ألا وهو مؤشر أو معامل جيني Gini index.* فلو بلغ معامل جيني صفرًا فهو يعبر بذلك عن المساواة التامة، أي عندما يحصل جميع العاملين على دخول مساوية تمامًا. أما لو بلغ معامل جيني ١٠٠ أي عند الطرف الآخر من المنحنى، ولذا فهو يعبر عن قمة عدم المساواة - أي عندما يحصل

* نحصل على مؤشر جيني عندما يجري ترتيب دخول الأفراد ترتيبا تصاعديا لرسم منحنى لورنز الذي يعبر عن النسب التراكمية الصاعدة لدخل الشرائح على المحور الرأسي والنسبة التراكمية للشرائح على المحور الأفقي. يعكس معامل جيني نسبة المنطقة بين القطر ومنحنى لورنز إلى المنطقة الكلية تحت القطر وتعبر النقطة ٤٥ درجة على المنحنى عن المساواة التامة في الدخول.

شخص واحد فقط على الدخل بأكمله. تتبع دول العالم ذلك النهج في تحديد مدى المساواة في الدخول. فقد كان معامل جيني ٤١ في الولايات المتحدة عام ٢٠٠٠م، مقارنة به في فرنسا ٣٣ و٢٥ في السويد و٦٠ في البرازيل. معنى ذلك أن الفارق في الدخول في الولايات المتحدة آخذ في الاتساع خلال العقود الكثيرة الماضية؛ فلقد كان معامل جيني في الولايات المتحدة يبلغ ٣٦,٥ عام ١٩٨٠م و٣٧,٩ عام ١٩٥٠م.

حجم الإنفاق الحكومي؛ لو أنك ستبدأ تشكو من «الحكومة كثيرة الإنفاق» يجدر بك التعرف أولًا على حجم إنفاق تلك الحكومة. وذلك بسهولة من خلال قياس نسبة إجمالي الإنفاق الحكومي (المحلي والعالمي والفيدرالي) إلى إجمالي الناتج المحلي. تبلغ نسبة الإنفاق الحكومي في الولايات المتحدة حوالي ٣٠ بالمائة من إجمالي الناتج المحلي تقريبا، النسبة التي تعتبر منخفضة مقارنة بمقاييس العالم المتقدم. وتبلغ نسبة الإنفاق في بريطانيا حوالي ٤٠ بالمائة من إجمالي الناتج المحلي. وتزيد نسبته في اليابان عن ٤٥ بالمائة، وتزيد في فرنسا والسويد عن ٥٠ بالمائة. من ناحية أخرى، فالولايات المتحدة هي الدولة المتقدمة الوحيدة التي لا تتحمل فيها الحكومة النفقات الكبيرة لخدمات الرعاية الصحية. صحيح حكومتنا قليلة الإنفاق، ولكن ما نحصل عليه من جراء ذلك نحن الأمريكيين قليل أيضًا.

عجز وفائض الموازنة؛ بالتأكيد سمع كل من عاصر الانتخابات الرئاسية الأمريكية عام ٢٠٠٠م الكثير من الأقاويل عن فترات فائض الموازنة (بعدما كثر الحديث عن فترات عجز الموازنة في الثمانينيات والتسعينيات). ويحدث عجز الموازنة عندما تنفق الحكومة أكثر مما يعود عليها من إيرادات، والعكس يمثل الفائض. أما السؤال الأكثر تشويقًا فهو: أيّ من هذين الأمرين يعد أمرًا جيدا. إن الاقتصاديين لا يتمسكون، بعكس المحاسبين، بتحقيق توازن بالموازنة. ولكنهم يؤيدون فكرة تحقيق فائض معتدل في أوقات الرخاء وعجز معتدل في أوقات الشدة، وذلك لأن الموازنة في حاجة إلى التوازن على المدى البعيد فقط.

وإليك السبب: فمتى أصيب الاقتصاد بالركود ستنخفض عوائد الحكومة من الضرائب وسترتفع نفقات الحكومة على برامج مثل إعانات البطالة. وقد يؤدي هذا

لحدوث عجز، أو قد يساعد على إنعاش الاقتصاد. فزيادة الضرائب وتقليل الإنفاق خلال فترة الركود حتما يزيدان الأمر سوءًا. ويعتبر إصرار هيربرت هوفر على توازن الموازنة أثناء فترة الكساد الكبير أحد أكثر القرارات المالية حماقة على الإطلاق. والعكس صحيح في أوقات الرخاء حين ترتفع عوائد الضرائب وتنخفض بعض أنماط الإنفاق الأخرى، الأمر الذي سيؤدي إلى حدوث فائض كما حدث في أواخر التسعينيات. على أية حال، ليس ثمة ضرر في حدوث عجز أو فائض معتدل طالما أنهما لا يؤثران على دورة العمل.

ومع ذلك، هناك أمران يجدر بي التحذير منهما: أولًا: إذا حققت الحكومة عجزًا، سيتعين عليها اللجوء لاقتراض الأموال لتعويض ذلك الفارق. وهذا ما تفعله الولايات المتحدة عن طريق إصدار سندات الخزانة. فعندما يصبح العجز كبيرًا، يبدأ المستثمرون في التوقف عن إقراض الحكومة مزيدًا من الأموال. أما في بلاد لا تتمتع حكوماتها بمحل ثقة المقرضين في قدرتها على السداد، مثل روسيا أو المكسيك، يمكن أن يؤدي كل من العجز الكبير في الموازنة ومجتمع شحيح في إقراض الحكومة إلى تعجيل حدوث أزمة مالية.

ثانيًا: هناك كمية محدودة من رأس المال في العالم؛ لذلك كلما زاد اقتراض الحكومة قلت الأموال المتبقية لنا. إن عجز الموازنة الكبير يمكن أن يؤدي إلى «نزوح» الاستثمار الخاص بسبب زيادة أسعار الفائدة الحقيقية. عندما بدأ العجز الكبير في موازنة الولايات المتحدة يختفي في التسعينيات، كانت إحدى تأثيراته شديدة الإيجابية هبوط أسعار الفائدة طويلة الأجل، الأمر الذي مكن الأمريكيين من الاقتراض بسبب أسعار الفائدة المنخفضة.

فائض وعجز الحساب الجاري؛ يبلغ عجز الحساب الجاري للولايات المتحدة حوالي ١٠٠ مليار دولار. هل يعني ذلك أن الولايات المتحدة على وشك الإصابة بأزمة اقتصادية كبرى؟ ربما لا. يمثل ميزان الحساب الجاري، سواء كان به فائض أو عجز، الفارق بين الدخل الذي تحصل عليه الولايات المتحدة من تجارتها الخارجية في السلع والخدمات والدخل الذي توفره هي للدول الأخرى خلال هذه العملية. ومن ثم، فالميزان التجاري للولايات المتحدة، سواء كان به فائض أو عجز، هو المكون الأساسي للحساب الجاري. فلو كنا بصدد تحقيق عجز تجاري خاص بتجارتنا الخارجية، نكون بذلك بصدد تحقيق عجز في الحساب الجاري أيضًا.

(يتضمن الحساب الجاري الأمريكي أيضًا توزيعات أرباح أسهم على المواطنين الأمريكيين ممن يملكون أسهمًا أجنبية، وكذلك الحوالات النقدية التي يرسلها الأمريكيون ممن يعملون في الخارج وأي مصدر دخل آخر يُحَصَّل من خارج البلاد).

وعندما يحدث عجز في الحساب الجاري، مثلما هو الحال في الولايات المتحدة الآن، يكون سببه في معظم الأحيان أن حجم صادرات الدولة ليس كبيرا بما يكفي «لسداد» المديونيات مقابل كل وارداتها. بعبارة أخرى، لو بلغ حجم صادراتنا ٥٠ مليار دولار من السلع، وحجم وارداتنا ١٠٠ مليار دولار، فإن الدول التي نستورد منها ستطلب أن نصدر لها سلعًا بقيمة الخمسين مليار دولار المتبقية. ويمكننا أن نسدد لهم ذلك المبلغ من مدخراتنا، ويمكننا أن نقترض منهم لسد هذه الفجوة، أو قد نبيع لهم بعضًا من أصولنا من الأسهم والسندات. فإذا كان حجم استهلاكنا يفوق حجم إنتاجنا، فيتعين علينا سداد الفارق بطريقة ما.

الغريب أن هذا قد يكون أمرًا جيدًا أو سيئًا أو في منزلة بين الاثنين. ففي القرن الأول من الوجود الأمريكي، قامت الولايات المتحدة بتحقيق عجز كبير في الميزان التجاري. فلقد كان الأمريكيون يقترضون مبالغَ كبيرة من الخارج ليتمكنوا من استيراد سلع وخدمات تمكنهم من بناء كيان صناعي. وكان هذا أمرًا جيدًا. بالفعل، يمكن لعجز الحساب الجاري أن يصبح علامة على القوة؛ حيث تتدفق الأموال في دول تظهر بها إمكانية واعدة لمستقبل زاخر بالنمو. من ناحية أخرى، فإن كان حجم واردات الدولة يفوق حجم صادراتها في ظل عدم وجود استثمارات تزيد الإنتاج في المستقبل، عندئذ يكون هناك مشكلة. تمامًا مثلما تواجه مشكلة إذا بدَّدْتَ قرضًا لمنحة دراسية يبلغ ١٠٠,٠٠٠ دولار دون أن تحصل على أية شهادة جامعية. وتعرف أنه يتعين عليك سداد المبلغ الذي اقترضته إلى جانب الفوائد، ولكنك لم تفعل ما يزيد دخلك في المستقبل. لذا تجد الطريقة الوحيدة كي تسدد هذا الدين هو أن تستقطع من استهلاكك في المستقبل، وهي عملية مؤلمة. فالدول التي تحاول سداد عجز كبير في حسابها الجاري لا تعاني بالضرورة من مشاكل مالية، من ناحية أخرى، الدول التي أقحمت نفسها في مشاكل مالية في الغالب تحاول سداد عجز كبير في حسابها الجاري.

الادخار القومي؛ كلنا ندخر المال لتلبية احتياجاتنا الشخصية، مثل الالتحاق بالجامعة، أو للتقاعد، ... إلخ. إن قراراتنا الشخصية بالادخار، وكذلك قرارات الحكومة لتحقيق عجز أو فائض، لها أعمق الأثر على اقتصادنا. وذلك بسهولة لأن الادخار ضروري لتمويل الاستثمار، والاستثمار هو الذي يزيد من إنتاجية مجتمعنا. فإذا أودعت ١٠ بالمائة من دخلك في البنك، يتسخدم البنك هذا المبلغ في بناء مصنع أو في تمويل تعليم جامعي في مكان آخر في بلدك. فإذا لم نقم جميعنا بإيداع مدخراتنا في البنك، ستضيع علينا بذلك الاستثمارات المهمة، أو سنضطر للاقتراض من الخارج. مرة أخرى، يعني ذلك أن المستثمرين الأجانب مستعدون للإقراض بأسعار فائدة معقولة. قد يكون هذا غير ملائم بالنسبة لاقتصادٍ في حالة متدهورة. ومع مرور الوقت، تدل معدلات الاستثمار الأجنبي على العلاقة الوطيدة بينها وبين معدلات ادخار الأفراد في تلك الدول.

إن معدل الادخار في الولايات المتحدة غير مطمئن؛ فلقد شهد انخفاضا مستمرا عندما كان يبلغ أكثر من ٩ بالمائة في الستينيات والسبعينيات ليصبح ٦ بالمائة في الثمانينيات، ثم وصل إلى أقل من ٥ بالمائة في منتصف التسعينيات، ثم انحدر إلى صفر تقريبا مع نهاية التسعينيات.[١٠] لقد كانت الولايات المتحدة تقترض من الخارج لتمويل استثماراتها - ولهذا الأمر تكلفته. فلا أحد يقرض الأموال بالمجان. والاقتراض من الخارج يعني أننا يجب أن نسدد بعضًا من عوائد استثماراتنا لمقرضينا الأجانب. وأية دولة كثيرة الاقتراض من الخارج يجب أن تقلق دائمًا؛ لأنها إذا ساءت ظروفها الاقتصادية، سيتخلى عنها المستثمرون الدوليون لينجوا بأموالهم.

إحصائيات السكان؛ يتقدم الأمريكيون في العمر بالمعنى الحرفي للكلمة. يقول الاقتصادي بول كروجمان Paul Krugman: إن التوزيع العمري في الولايات المتحدة قد بدأ في التشابه مع مثيله في ولاية فلوريدا. وهذا ليس بالخبر الجيد بالنسبة لاقتصاد الولايات المتحدة. وذلك لأن الولايات المتحدة تضمن دفع الإعانات السخية لأصحاب المعاشات في صورة الضمان الاجتماعي والرعاية الصحية. ويعنى بتمويل هذه البرامج الأمريكيون الأصغر سنًّا، عن طريق استقطاع الضرائب من رواتبهم. فإذا بدأت نسبة من لم يُحالُوا إلى سن التقاعد بَعْدُ

في الانخفاض مقارنة بنسبة الأكبر سنا، ستبدأ مصادر تمويل برامج الضمان الاجتماعي والرعاية الصحية في الانخفاض هي الأخرى.

ولإحصائيات السكان والضمان الاجتماعي أهمية من الجدير ذكرها في السطور الآتية. فالضمان الاجتماعي يعد بمنزلة برنامج دفع الأموال من شريحة عمرية إلى شريحة أخرى. فعندما يسدد العاملون الأمريكيون الضرائب تحت بند الضمان الاجتماعي (أو الاستقطاعات المنصوص عليها في قانون مساهمات التأمين الفيدرالي التي يدفعها المواطن الأمريكي من راتبه) لا يجري استثمار ذلك المال في أي نشاط ليسحبه العامل بعد عشرين أو ثلاثين عامًا كما في صناديق المعاشات الخاصة. ولكن تُسَتَخدم تلك الأموال لدفع المعاشات للمتقاعدين الحاليين. أي تنتقل الأموال من الشباب إلى المسنين. فالنظام الذي يقوم عليه البرنامج هرمي الشكل، وكما في أي نظام هرمي، تظل الأمور على ما يرام طالما أن هناك ما يكفي من العمال في قاعدة الهرم ليستمروا في تمويل معاشات المتقاعدين في قمة الهرم.

وهنا تكمن المشكلة؛ فالأمريكيون ينجبون أعدادًا قليلة من الأطفال ويعيشون لفترات طويلة. وهذا يعني أن ثمة عددًا أقل بكثير من العمال يمولون معاش كل متقاعد. ففي عام ١٩٦٠م كان يقوم كل خمسة عمال بتمويل معاش متقاعد واحد. الآن يقوم كل ثلاثة عمال بتمويل معاش متقاعد واحد. وبحلول عام ٢٠٣٢م، سيصبح الرقم عاملين فقط يمولان معاش متقاعد واحد. تخيل معي أن الضمان الاجتماعي (أو الرعاية الصحية) ذو كفتي ميزان، إحداهما بها الأموال المستقطعة من رواتب العمال، والأخرى بها الإعانات التي يحصل عليها المتقاعدون. يبقى البرنامج قادرًا على دفع مستحقات المعاشات طالما أن الميزان متعادل. أما إن قل عدد العمال في إحدى كفتي الميزان مع زيادة عدد المتقاعدين في الكفة الأخرى، يبدأ الميزان في الاختلال. وهذه المشكلة حلها سهل من الناحية النظرية عن طريق استقطاع نسبة أكبر من رواتب العمال الحاليين، وذلك إما بزيادة الضريبة المستقطعة من الرواتب أو بزيادة إنتاجية العمال، الأمر الذي سيجعلهم يحصلون على رواتب أعلى (ومن ثَم ستؤدي نفس الضريبة إلى جمع عوائد أكبر). أو قد نقلل المعاشات التي يحصل عليها المتقاعدون إما عن طريق تخفيضها أو برفع سن التقاعد. لو ظننت

أن أيًّا من تلك الحلول يمكن استساغته من الناحية السياسية، أنصحك بقراءة الفصل الثامن مرة أخرى.

ودعني أُبْدِ ملاحظاتي على صندوق ائتمان الضمان الاجتماعي SSTF - أو الأموال التي أراد آلجور أن يضعها في «صندوق مغلق»: فمع التحديات طويلة المدى التي يواجهها برنامج الضمان الاجتماعي، فإيراداته تفوق ما يدفعه لأصحاب المعاشات. والسبب في ذلك يرجع إلى الطفرة التي شهدتها معدلات المواليد. ولكن عندما يكبر هؤلاء المواليد تتغير تلك الصورة المالية المشرقة. فالفائض في تلك الصناديق الذي نحصل عليه اليوم هو في الواقع دفعة مقدمة للمعاشات التي سيحصل عليها هؤلاء المواليد عندما يصلون إلى سن التقاعد. لك أن تتخيل تلك الأموال كأكياس الرمل التي نضعها في كفة الميزان الخاصة بالعمال لتحقيق التوازن لمدة عشرين أو ثلاثين عامًا من الآن. ولكن متى أزيحت تلك الأكياس الآن سيكون من الصعب للغاية إرجاع التوازن للميزان في المستقبل.

يصف رونالد ريجان خبراء الاقتصاد على أنهم أفراد يرون مشكلات الواقع، ويتساءلون عمّا إذا كان يمكن حلها نظريا. لا شك أنه استوحى ملاحظته من الغضب الناتج من صعوبة التحكم في ما يشهده اقتصاد العالم أو حتى فهمه. فالعالم بات مكانًا مليئًا بالتعقيدات والتقلبات التي لا يمكن التنبؤ بها. أذكر بعد الهجوم على مركز التجارة العالمي وبعدما أصيب وول ستريت بالشلل وبدأ الأمريكيون يخشون من إصابة اقتصادهم بالركود، تساءل أحد الاقتصاديين من وول ستريت قائلًا: «من كان يتوقع حدوث مثل هذا؟»[١١]

لا أحد. ولكن الجيد أننا الآن نعرف كيف نصلح ما كُسِرَ منا أفضل من أي وقت مضى. فبعد الهجوم بساعات، وعندما كان الشعب الأمريكي لا يزال لا يعلم مكان الرئيس الأمريكي، أصدر آلان جرينسبان بيانا يسيرًا ولكن كان له أقوى صدى، يفيد فيه أن البنك المركزي مفتوح لتمويل الأعمال، ومستعد للقيام بكل ما هو ضروري للحيلولة دون حدوث كارثة اقتصادية أوسع نطاقا. ولقد أنقذ إجراء مشابه في براعته الولايات المتحدة من الكساد الكبير عام ١٩٢٩م.

الفصل العاشر

البنك المركزي الأمريكي

لماذا الدولار في جيبك أكثر من مجرد قصاصة من الورق

أحيانا يكون لأسهل العبارات كبيرُ الصدى. فبعد أحداث ١١ سبتمبر ٢٠٠١م بساعات قليلة أصدر المسئولون بالبنك المركزي الأمريكي (الاحتياطي الفيدرالي) البيان التالي: «يعلن البنك المركزي الأمريكي أنه مفتوح للعمل، ويتيح تسهيل الإقراض لتلبية أية احتياجات من السيولة.»

كانت هاتان الجملتان الموجزتان والفنيتان كفيلتين بتهدئة ما شهدته الأسواق العالمية من اضطراب. عندما عاودت الأسواق الأمريكية عملها لأول مرة بعد الهجمات يوم الإثنين خفض البنك المركزي الأمريكي أسعار الفائدة بنسبة ٠,٥ بالمائة مما خفف من الآثار السلبية التى أحدثها الهجوم على الاقتصاد وسوق المال.

وهنا نسأل أنفسنا كيف بالتحديد يمكن لبيان مكون من جملتين أن يكون له مثل هذا التأثير العميق على اقتصاد يبلغ حجمه ١٠ تريليون دولار، أو حتى على اقتصاد العالم بأكمله؟ فمن أين يستمد البنك المركزي الأمريكي تلك القوة، وهو جهاز غير معرض

للمحاسبة من قبل جمهور الناخبين بطريقة مباشرة؟ الإجابة على هذين السؤالين واحدة، وهي أن البنك المركزي يتحكم في كمية النقد المتداول، أي أنه يتحكم في صنبور الأموال التي يمد بها الاقتصاد. فعندما يفتح هذا الصنبور عن آخره، تنخفض أسعار الفائدة وننفق بحرية أكبر على سلع لم نكن لنشتريها دون أن نقترض، بدءًا من السيارات الجديدة وحتى المصانع الجديدة. ومن هنا يستخدم البنك المركزي السياسة النقدية ليعيد للاقتصاد توازنه بعد انتكاسه (أو منعه من الانتكاس في المقام الأول). وقد يحقن البنك المركزي النظام المالي بالأموال بعد إصابته بصدمات مفاجئة، مثل انهيار سوق البورصة عام ١٩٨٧م أو هجمات ١١ سبتمبر الإرهابية عندما كان إنفاق المستهلكين والشركات على وشك الإصابة بالشلل لولا تدخل البنك المركزي. وقد يضيق خناق صنبور الأموال عن طريق رفع أسعار الفائدة التي من شأنها أن تزيد ما ندفعه من تكلفة على الأموال المقترضة ومن ثَمَّ يقل حجم إنفاقنا. لهذا يتمتع البنك المركزي الأمريكي بقوة جامحة. يقول بول كروجمان: «لو أردتَ وصفة سهلة تمكنك من التنبؤ بنسبة البطالة في الولايات المتحدة خلال الأعوام القليلة القادمة، فإنها بسهولة ستكون كما يريدها جرينسبان، بالإضافة إلى أية زيادة أو نقصان نتيجة أي خطأ عشوائي يعكس حقيقة أنه ليس معصومًا من الخطأ.»

للبنك المركزي الأمريكي اثنا عشر فرعًا في جميع أنحاء الولايات المتحدة، وله مجلس محافظين يتكون من سبعة أعضاء ومقره واشنطن ويترأسه آلان جرينسبان، أي أن آلان جرينسبان «رئيس البنك المركزي». يعمل البنك المركزي على وضع اللوائح والقوانين المنظمة للبنوك التجارية ودعم البنية التحتية المصرفية، ويقوم بشكل عام بأعمال صيانة مجاري الأموال في النظام المالي. وكلها مهام تتطلب الكفاءة وليس العبقرية أو البصيرة الفذة. أما السياسة النقدية، وهي المسئولية الأخرى التي تقع على عاتق البنك المركزي، فهي مختلفة حيث يمكن أن نصفها على أنها المعادل الاقتصادي لجراحة المخ. يختلف الاقتصاديون حول كيف يصبح لزاما على البنك المركزي التحكم بكمية النقد المتداول. كما يختلفون حول كيف أو لماذا تتسبب التعديلات في كمية النقد المتداول في تلك التأثيرات التي تحدثها، في حين يتفقون على ضرورة وجود سياسة نقدية فعالة؛ فالبنك المركزي الأمريكي يجب أن يغذي الاقتصاد دائمًا بكمية النقد المناسبة ليحافظ على دوام نموه

باستمرار. فقد يتسبب مده بالكمية غير المناسبة في إحداث عواقب وخيمة. يفيد روبرت مانديل Robert Mundell الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ١٩٩٩م أن السياسة النقدية غير الجيدة في العشرينيات والثلاثينيات تسببت في حدوث انكماش اقتصادي أدى إلى إفقاد اقتصاد العالم توازنه، وقال: «لو كان سعر الذهب ارتفع في أواخر العشرينيات، أو لو كانت البنوك المركزية بالدول الكبيرة اتبعت سياسات استقرار الأسعار بدلًا من التمسك بقاعدة الذهب، لم يكن ليحدث الكساد الكبير Great Depression أو الثورة النازية أو الحرب العالمية الثانية.»[١]

فلم تكن المهمة تبدو آنذاك بالمهمة المعقدة. فلو كان بإمكان البنك المركزي الأمريكي أن يجعل الاقتصاد ينمو أسرع عن طريق خفض أسعار الفائدة، فمن المفترض أنه كلما خفضها أكثر زادت سرعة نمو الاقتصاد. فلماذا لا بد من وجود حد للمعدل الذي ينمو به الاقتصاد؟ فإن بدأنا ننفق بحرية أكبر انخفضت أسعار الفائدة من ٧ بالمائة إلى ٥ بالمائة، فلماذا نتوقف عند ذلك الحد ولا يزال هناك عاطلون عن العمل وآخرون لا يملكون سيارات؟ لماذا لا ينخفض سعر الفائدة إلى أكثر من ذلك حتى يصل إلى ٣ بالمائة أو حتى ١ بالمائة لنوفر الأموال للجميع. ولكن يؤسفني أن أخبرك أن هناك حدودًا للسرعة التي ينمو بها الاقتصاد. فإذا تسببت أسعار الفائدة المنخفضة أو «الائتمان الميسر» في رفع الطلب على سيارات بي تي كرويزر PT Cruiser بنسبة ٥ بالمائة أكثر من العام السابق، سيتعين على شركة كرايسلر المنتجة لتلك السيارات أن تزيد من إنتاجها هي الأخرى بنسبة ٥ بالمائة. وهذا يعني توظيف مزيد من العمال، وشراء مزيد من الصلب والزجاج والتجهيزات الكهربائية...إلخ. عندئذ سيصبح من الصعب أو من المحال على شركة كرايسلر إيجاد هذا النوع من مدخلات الإنتاج الجديدة ولا سيما العمال الأكفاء. كما لن تتمكن الشركة من تصنيع ما يكفي من سيارات بي تي كرويزر لتحقيق طلبات المستهلكين، وفي المقابل، ترفع الشركة أسعار سياراتها. عندئذ يدرك العمال أن شركتهم تعاني من نقص في العمالة ويطالبون بزيادة في أجورهم.

ولن يقتصر الأمر على شركة كرايسلر فحسب، بل ستشهد كل الأنشطة الاقتصادية نفس تلك العملية. فإن انخفضت أسعار الفائدة للغاية، ستلجأ الشركات للاقتراض

كي تستثمر في بنيتها الأساسية من حواسب آلية وبرمجيات جديدة، كما سيزيد إقبال المستهلكين على شراء التلفازات حديثة الطراز والذهاب في رحلات بحرية فاخرة إلى أجمل الشواطئ، وكل ذلك إلى حد معين. وعندما تمتلئ سفن الرحلات بالركاب ويقبل المستهلكون على شراء الحواسب الآلية، في المقابل، ستزيد الشركات المنتجة لتلك السلع من أسعارها. (فعندما يزيد الطلب عن العرض، ترتفع الأسعار ويظل الأفراد يشترون الحواسب الآلية وتمتلئ كل سفينة رحلات عن آخرها). باختصار، فإن اتباع البنك المركزي الأمريكي لسياسة «الائتمان الميسر» تتسبب في زيادة طلب المستهلكين إلى أن يزيد عمّا يستطيع الاقتصاد إنتاجه. وتبقى الطريقة الوحيدة لتنظيم تلك الزيادة في حجم الطلب هي رفع الأسعار، والنتيجة هي التضخم.

ومن ثَم يرتفع سعر سيارة بي تي كرويزر مما لا يعود بالنفع على أي طرف. صحيح ستجني كرايسلر مزيدًا من الأموال من وراء ذلك، ولكنها ستزيد أيضًا ما تدفعه من أموال لورديها وأجورٍ لعمالها الذين سيدفعون بدورهم مزيدًا من الأموال لقاء متطلبات العيش الأساسية التي ارتفعت أسعارها هي الأخرى. وتظل المرتبات تزيد والأسعار ترتفع، ومع ذلك لا يحقق هذا أيَّ تقدم للسعة الإنتاجية أو لمستوى معيشتنا أو لإجمالي الناتج المحلي الحقيقي. فعندما تبدأ عجلة التضخم في الدوران، يصعب عليها التوقف. ويتوقع كل من العمال والشركات دوام ارتفاع الأسعار (الأمر الذي يتسبب في مزيد من ارتفاع الأسعار) وهذا ما حدث في السبعينيات.

من هنا يمكن أن نشير إلى السرعة التي ينمو الاقتصاد بها دون أن تتسبب في حدوث تضخم «بحد السرعة». ففي النهاية ليس لدينا سوى بعضُ الطرق التي تُعَدُّ على أصابع اليد الواحدة لزيادة حجم إنتاج بلادنا، وهي أن نعمل لعدد ساعات أكثر، أو أن نُدْخِل مزيدًا من الأفراد إلى القوة العاملة من المهاجرين، أو عن طريق توظيف العاطلين عن العمل (مع ملاحظة أنه ليس كل المتاح من العمال لديهم المهارات التي يطلبها السوق)، أو أن نضيف مزيدًا من الآلات وأنواع رأس المال الأخرى التي تساعدنا على الإنتاج، أو أن نصبح أكثر إنتاجية، أي ننتج أكثر باستخدام ما هو متوفر لنا من إمكانيات، الأمر الذي قد يحدث عن طريق الابتكار أو بظهور طفرات تقنية. ولكن لكل مصدر من تلك الأنواع

من مصادر النمو عوائق طبيعية: فالعمال مورد نادر، ورأس المال مورد نادر، والطفرات التكنولوجية لها نهاية وتتطور بسرعة لا يمكن توقعها. أذكر أن عمال مصانع السيارات كانوا هددوا بالقيام بإضراب في أواخر التسعينيات بسبب إجبارهم على العمل لساعات إضافية كثيرة، كما كانت مطاعم الوجبات السريعة تدفع العلاوات التشجيعية لتجذب العمال الجدد للعمل بها. ويقدر الاقتصاديون أن حد السرعة لنمو الاقتصاد الأمريكي يبلغ حوالي ٣ بالمائة كل عام.

يعطينا لفظ «حوالي» معرفة طفيفة عن صعوبة مهمة البنك المركزي. فيتعين على البنك المركزي دائمًا تحقيق توازن اقتصادي دقيق. فإن نما الاقتصاد بصورة أبطأ مما تسمح به طاقته لكان هذا إهدارًا لإمكانياتنا الاقتصادية. فمثلا، تبقى المصانع المنتجة لسيارات بي تي كرويزر عاطلة عن العمل، ويتعطل من كانوا يحصلون على وظائف بتلك المصانع عن العمل، ويتعثر الاقتصاد الذي لديه السعة كي ينمو بنسبة ٣ بالمائة محققًا نسبة نمو ضئيلة قدرها ١,٥ بالمائة، أو قد يُصاب بالركود مما يدفع البنك المركزي ليغذي الاقتصاد بالنقد الكافي لتوفير الوظائف وتحقيق الرخاء، ولكن ليس الكثير من النقد وإلا سيصاب الاقتصاد بالتضخم. ذكر ويليام ماكتشيزني مارتن William McChesney Martin رئيس البنك المركزي الأمريكي خلال فترة الخمسينيات والستينيات أن وظيفة البنك المركزي هي إزالة المشروبات في حين لا يزال هناك عطشى في الحفل.

أو أحيانًا لابد للبنك المركزي أن يكبح جماح الحفل إن حدث به كثير من الهرج والمرج. فقد يتعمد البنك المركزي إحداث عدة فترات من الركود لتجنب الإصابة بتضخم. الجدير بالذكر أن رئيس البنك المركزي السابق بول فولكر كان الفارس الذي أنهى حفل التضخم في السبعينيات الذي تسبب في إصابة الأفراد في الحفل بحالة من الجنون. فقبل ذلك كان التضخم قد زاد بنسبة ٣ بالمائة عام ١٩٧٢م ليصل إلى ١٣,٥ بالمائة في عام ١٩٨٠م. حينها قرر السيد فولكر أن يضغط على المكابح النقدية عن طريق رفع أسعار الفائدة كي يبطئ النمو الاقتصادي. فقفزت أسعار الفائدة قصيرة الأجل لتبلغ نسبة أكثر من ١٦ بالمائة عام ١٩٨١م. وكانت النتيجة تصفية مؤلمة لدورة التضخم. فمع زيادة أسعار الفائدة بضراوة زادت أعداد سيارات الكرايسلر غير المباعة، وتم إجبار تجار السيارات

على خفض الأسعار (أو التوقف عن زيادتها). فعطلت شركات السيارات مصانعها عن العمل وسرحت عمالها إلى أن قرر من لا يزالون يحتفظون بوظائفهم أن هذا ليس الوقت المناسب للمطالبة بزيادة في الرواتب.

وكان هذا هو الحال في جميع قطاعات الاقتصاد الأخرى. وتدريجيًّا وبتكلفة بشرية كبيرة تخلى الأفراد عن توقعاتهم بدوام ارتفاع الأسعار. وكانت النتيجة ركود استمر على مدى عامي ١٩٨١م و١٩٨٢م عندما انخفض إجمالي الناتج المحلي بنسبة ٣ بالمائة وقفزت نسبة البطالة إلى حوالي ١٠ بالمائة. وفي النهاية، تخلص السيد فولكر من مجانين الحفل. وبحلول عام ١٩٨٣م، انخفضت نسبة التضخم إلى ٣ بالمائة. ويبدو أنه كان من الأسهل والأقل ألما ألا يخرج الحفل عن السيطرة من البداية.

من أين يستمد البنك المركزي تلك القوة الاستثنائية للتحكم في أسعار الفائدة؟ ففي النهاية، البنوك التجارية ملكيات خاصة. ولا يمكن للبنك المركزي أن يجبر أحد البنوك الخاصة مثل سيتي بانك Citibank أن يرفع أو يقلل من أسعار الفائدة التي يفرضها على القروض ورهونات المنازل. صحيح أنه يفعل ذلك، ولكن بطريقة غير مباشرة. هل تذكر في الفصل السابع عندما ذكرنا أن أسعار الفائدة هي ما يُدفَع نظير تأجير الأموال أو أنها «سعر اقتراض الأموال». فالبنك المركزي الأمريكي يتحكم في كمية النقد المتداول في الولايات المتحدة. وسنتناول آلية هذا الشأن في الصفحات المقبلة، أما الآن، فيكفيك أن تعرف أن الأموال لا تختلف عن الشقق السكنية: فكلما زاد حجم المعروض، قلت القيمة الإيجارية، لذا فالبنك المركزي يغير أسعار الفائدة عن طريق تغيير كمية الأموال المتوفرة للبنوك التجارية. فإن غرقت البنوك في الأموال الوفيرة، يجب أن تنخفض أسعار الفائدة نسبيا لتحث الأفراد على اقتراض كل تلك الأموال المتاحة. ولكن عندما يصير رأس المال موردًا نادرًا، يكون العكس صحيحًا. فهي مسألة عرض وطلب، والبنك المركزي يتحكم في العرض.

ويتم اتخاذ تلك القرارات النقدية - أي تحديد ما إذا كانت أسعار الفائدة في حاجة إلى زيادة أم هبوط أم أن تبقى كما هي - بوساطة لجنة داخل البنك المركزي

تسمى لجنة السوق الفيدرالية المفتوحة FOMC والتي تتكون من مجلس محافظين، ورئيس البنك المركزي الأمريكي بنيويورك، ورؤساء فروع أربعة بنوك مركزية يتناوبون حضور الجلسات بشكل دوري. ويترأس تلك اللجنة رئيس البنك المركزي آلان جرينسبان الذي يستمد قوته من حقيقة أنه يجلس على رأس المائدة التي تؤخذ عليها القرارات الخاصة بأسعار الفائدة.

إن أرادت لجنة السوق المفتوحة الفيدرالية تحفيز الاقتصاد عن طريق خفض تكلفة الاقتراض (أسعار الفائدة) فإنها تقوم بذلك باستخدام أداتين أساسيتين: الأولى: سعر الخصم، وهو سعر الفائدة على الأموال التي تقترضها البنوك من البنك المركزي مباشرة. فالعلاقة مباشرة بين سعر الخصم وتكلفة الاقتراض من سيتي بانك؛ فعندما ينخفض سعر الفائدة، تقترض البنوك بفائدة منخفضة من البنك المركزي. وبهذه الطريقة توفر لعملائها القروض بفائدة منخفضة عن ذي قبل. ولكن ثمة تعقيد واحد: فالاقتراض المباشر من البنك المركزي يعتبر وصمة عار على البنك المقترض؛ فهو يعني أن هذا البنك غير قادر على أن يجمع الأموال بنفسه. ومن ثَمَّ فإن لجوء تلك البنوك للبنك المركزي من أجل قرض يشبه اقتراضك المال من والديك وأنت عمرك خمسة وعشرون عامًا. فسوف يعطيان لك النقود، ولكن من الأفضل أن تحاول كسب النقود بنفسك أولا. لذلك دائمًا تقترض البنوك من البنوك الأخرى.

أما الأداة الثانية المهمة في يد البنك المركزي الذي يتحكم عن طريقها في كمية النقد المتداول: فهي أسعار الفائدة على الأموال الفيدرالية، وهي أسعار الفائدة التي تفرضها البنوك على القروض قصيرة الأجل. فلا يمكن للبنك المركزي أن يملي على إحدى شركات الخدمات المالية سعر الفائدة على القروض التي تمنحها لأحد البنوك. ولكن في المقابل تحدد لجنة السوق المفتوحة الفيدرالية سعر الفائدة المستهدف على الأموال الفيدرالية وليكن ٤,٥ بالمائة، ثم تتلاعب بكمية النقد المتداول لتحقق أهدافها. فإن ارتفع حجم المعروض من الأموال، ستضطر البنوك لخفض أسعار الفائدة حتى تتمكن من إيجاد مقترضين للأموال الجديدة. لك أن تتخيل كمية النقد المتداول مثل الفرن وسعر فائدة الأموال الفيدرالية مثل مؤشر ضبط درجة حرارة هذا الفرن. فإن خفضت لجنة السوق

المفتوحة الفيدرالية سعر الفائدة المستهدف من ٤,٥ بالمائة إلى ٤,٢٥ بالمائة، يضخ البنك المركزي الأموال في النظام المصرفي إلى أن ينخفض سعر الفائدة الذي تطلبه الشركة من البنك على القرض الذي منحته إياه الليلة السابقة ليقترب من ٤,٢٥ بالمائة.

يبقى لنا اللغز الأخير: كيف يحقن البنك المركزي الأمريكي البنوك الخاصة بالأموال؟ هل يطبع آلان جرينسبان ١٠٠ مليون دولار من النقود الجديدة ويضعها في شاحنة مدرعة ثم يقودها حتى فرع سيتي بانك؟ ليس بالضبط، حتى وإن كانت تلك الصورة ليست سيئة لفهم ما يحدث.

بالفعل يقوم كل من آلان جرينسبان ولجنة السوق المفتوحة الفيدرالية بصك النقود. وهما فقط من يتمتعان بتلك السلطة في الولايات المتحدة. (تقوم وزارة الخزانة الأمريكية بطباعة وصك النقود لتحل محل النقود الموجودة بالفعل). ويقوم البنك المركزي بتوصيل تلك النقود الجديدة إلى البنوك مثل سيتي بانك. ولكن البنك المركزي لا يعطي الأموال للبنوك بهذه الطريقة، ولكنه يعطيها إياها مقابل السندات الحكومية. في المثال الافتراضي يقابل مدير فرع سيتي بانك آلان جرينسبان بشاحنته المدرعة خارج مبنى البنك وينقل ١٠٠ مليون دولار من الأموال الجديدة إلى الغرفة المحصنة بالبنك، وفي المقابل يسلم لجرينسبان سندات حكومية بقيمة ١٠٠ مليون دولار من محفظة استثمارات البنك. لاحظ أن ذلك التعامل لم يزد من ثراء سيتي بانك. ولكن كل ما هنالك أن البنك استبدل نوعًا من أصول التداول بقيمة ١٠٠ مليون دولار (السندات) بنوع آخر من أصول التداول بقيمة ١٠٠ مليون دولار (الأموال النقدية أو بدقة أكبر المعادل الالكتروني لتلك السندات).

تملك البنوك السندات لنفس السبب الذي يملكها من أجله المستثمرون، وهو لأن السندات مكان آمن لتخزين أموال المودعين التي لم تُقْرَض بعد. فاستبدال سيتي بانك الأموال النقدية بالسندات أمر له أكبر الأثر من الناحية الاقتصادية. فعندما يكون لدى البنك ودائع بقيمة ١٠٠ مليون دولار في صورة سندات، لا يمكنه إقراضها بصورتها هذه. ولا يمكن لتلك الأموال أن تبني المنازل أو المصانع أو الأعمال الجديدة. ولكن بعدما يغادر آلان جرينسبان بشاحنته المدرعة الافتراضية يصبح لدى سيتي بانك الأموال القابلة للإقراض. وهذا يعني توفير القروض الجديدة لكل الأنشطة الاقتصادية. إن تأثير حقن

النظام المصرفي بالأموال كمثل تأثير الفيضان. فالبنك الذي يستبدل السندات بما يقابلها من الأموال النقدية من البنك المركزي يُلزمه القانون بالاحتفاظ بنسبة من تلك الأموال كاحتياطي ويقرض الأموال المتبقية. فمن سيحصل على تلك القروض سينفقها في مكان آخر، ربما لشراء سيارة جديدة أو في مركز تجاري. وفي النهاية تصب تلك الأموال في بنوك أخرى، التي ستحتفظ ببعض منها كاحتياطي ثم تخرج الباقي في صورة قروض. ومن ثَمَّ قد يؤدي حقن البنك المركزي النظام المصرفي بمائة مليون دولار من الأموال الجديدة، في النهاية، إلى زيادة كمية النقد المتداول عشرة أضعاف.

بالطبع لا يقود رئيس البنك المركزي أية شاحنة إلى فرع سيتي بانك ليستبدل الأموال النقدية بسندات، ولكن تحقق لجنة السوق المفتوحة الفيدرالية نفس الغرض عن طريق سوق السندات (الذي يعمل تمامًا مثل سوق الأسهم فيما عدا بيع وشراء السندات). يشتري المتعاملون السندات نيابة عن البنك المركزي من البنوك التجارية ويتم الدفع بواسطة الأموال الجديدة التي لم تكن موجودة منذ عشرين دقيقة. (من المفترض أن البنوك التي تبيع سنداتها هي التي تتمتع بفرص أكبر لمنح قروض جديدة). ويستمر البنك المركزي في شراء السندات بالأموال الجديدة في العملية التي تسمى بعمليات السوق المفتوحة، إلى أن تصل أسعار فائدة الأموال الفيدرالية إلى السعر المستهدف الذي تحدثنا عنه.

وبالطبع ما يمنحه البنك المركزي يمكن أن يأخذه مرة أخرى. فيمكنه أن يرفع أسعار الفائدة عن طريق القيام بعكس كل ما ذكرناه للتو. فتطالب لجنة السوق المفتوحة الفيدرالية بزيادة سعر الخصم و/أو سعر فائدة الأموال الفيدرالية المستهدف، وتصدر الأوامر ببيع السندات من محفظة استثماراتها للبنوك التجارية. ومن ثم، تنكمش كمية النقد المتداول بسبب تخلي البنوك عن الأموال القابلة للإقراض مقابل السندات. وفي المقابل تُخَزَّن الأموال القابلة للإقراض في صورة سندات. وترتفع أسعار الفائدة، ليصبح الشراء بالأموال المقترضة باهظ الثمن. وكل هذا يؤدي إلى نمو اقتصادي أكثر بطئًا.

لا يجب أن ندع آليات عمل البنك المركزي تجعلنا نغفل عن الصورة الكبيرة. فالبنك المركزي مطالب بتوفير المناخ المناسب لتثبيت سرعة النمو الاقتصادي، ولكن دعنا نوضح

مدى صعوبة تلك المهمة في الواقع: فكل ما نفعله هو تخمين نسبة النمو الاقتصادي دون أن يؤدي ذلك لحدوث تضخم. أما خبراء الاقتصاد فيتحاورون فيما إذا كانت الحواسب الآلية أو الأنواع الأخرى من تكنولوجيا المعلومات قد زادت من إنتاجية الشعب الأمريكي بشكل كبير. فلو كانت بالفعل زادت من إنتاجيتهم كما يقول السيد جرينسبان في عديد من المناسبات، لكان ارتفع معدل النمو الاقتصادي المتوقع هو الآخر. أما لو لم تزد من إنتاجيتهم كما يقنعنا الاقتصاديون، فسيظل حد سرعة النمو الاقتصادي السابق كما هو دون تغيير. ومن هنا تتضح صعوبة نمو الاقتصاد بحد سرعة غير محدد المعالم.

ولكن هذا فقط أولُّ ما يواجه البنك المركزي من تحديات. فلا بد أن يقدر البنك المركزي نوع التأثير الذي سيحدثه التغيير في أسعار الفائدة والمدة التي سيستغرقها. فهل سيتسبب خفض أسعار الفائدة بنسبة ربع درجة مئوية في تمكين اثني عشر شخصًا في مدينة دي موين من شراء سيارات بي تي كرويزر أم في تمكين ٤٢١ شخصًا؟ ومتى سيخرجون لشراء السيارات؟ في الأسبوع القادم أم بعد ستة أشهر من الآن؟ في غضون ذلك، يتمتع البنك المركزي بكل التحكم في أسعار الفائدة قصيرة الأجل التي قد لا تشهد بالضرورة نفس تحركات أسعار الفائدة طويلة الأجل. فلماذا لا يمكن أن يسري نفس مفعول سحر آلان جرينسبان على أسعار الفائدة طويلة الأجل أيضًا؟ لأن أسعار الفائدة طويلة الأجل لا تعتمد على كمية النقد المتداول في الوقت الحالي، ولكنها تعتمد على النقد المتداول الذي تتنبأ به الأسواق (مقارنة بكمية العرض) بعد عشر أو عشرين أو ثلاثين عامًا من الآن. فآلان جرينسبان ليس له سلطة للتحكم في كمية النقد المتداول عام ٢٠١٥م. أذكر عندما بدأت فترة ركود عام ٢٠٠١م، خفض البنك المركزي أسعار الخصم وأسعار فائدة الأموال الفيدرالية بحدة. أما أسعار الفائدة طويلة الأجل فلم تتغير على الإطلاق، ولكنها كانت ترتفع أحيانًا مع توقعات سوق السندات بأسعار فائدة أعلى في المستقبل. في غضون ذلك، يمكن أن تثبط السياسة الضريبية - أي: قرارات الحكومة بشأن الضرائب والإنفاق - ما يحاول البنك المركزي تحقيقه بالسياسة النقدية.

والآن لنعود لتشبيهنا التمثيلي حول حد السرعة ونلخص بالتحديد مهام البنك المركزي المكلف بالقيام بها. فهو يجب أن يحث الاقتصاد على النمو بمعدل غير مبالغ في

سرعته أو في بطئه. ضع في اعتبارك ما يلي: أولًا: إننا لا نعرف بالتحديد حد سرعة نمو الاقتصاد. ثانيًا: إن كلاً من دواسة الوقود والمكابح بالسيارة لا يظهر تأثيرهما بمجرد الضغط عليهما، بل يجب عليك الانتظار برهة من الزمن لتحصل على استجابة. بالنسبة للاقتصاد قد تتراوح تلك الفترة من بضعة أسابيع إلى بضعة سنوات، كما لا يمكن توقع ما ستحدثه من تأثير. لذلك، قد يضغط قائد السيارة غير الماهر على دواسة الوقود باستمرار متعجبا أن السيارة لا تسرع (ويتحمل كل أنواع التعدي والسباب التي يوجهها له قائدو السيارات الأخرى بسبب قيادته البطيئة المثيرة للشفقة)، ثم يجد السيارة جمحت خارجة عن السيطرة بعد بضعة دقائق. ثالثًا: تؤثر كل من السياسة النقدية والسياسة الضريبية على الاقتصاد كل على حدة، لذلك عندما يضغط البنك المركزي على المكابح، قد تجد كلاً من الكونجرس والرئيس يقفزان على دواسة الوقود. وأخيرا، لا يخل كل ما ذكرناه من الاصطدام ببعض ما تسببه أحداث العالم من معوقات مثل حدوث انهيار مالي هنا أو أزمة في أسعار النفط هناك. حقا، لقد أصاب بوب وودوارد Bob Woodward حين سمى كتابه الذي يتناول قصة حياة آلان جرينسبان باسم المايسترو.

إنها وظيفة شاقة، ولكن لا يزال ذلك الحكم النهائي بعيدا عما ذهب إليه روبرت مانديل Robert Mundell الحائز على جائزة نوبل من مزاعم كئيبة بأن السياسة النقدية السيئة هي التي مهدت الطريق لنشوب الحرب العالمية الثانية. ولفهم السبب وراء تسبب السياسة النقدية غير المسئولة في توليد العنف، يتوجب علينا أولًا أن ننحرف عن الموضوع قليلا لنتحدث عن طبيعة الأموال: فالأموال شيء والثروة شيء آخر عند الاقتصاديين. فالثروة تتكون من كل ما يحمل قيمة مثل المنازل والسيارات والسلع ورأس المال البشري. أما الأموال، وهي جزء فرعي يندرج تحت لواء الثروة، فهي مجرد وسيط لإجراء عمليات التبادل، أي أنها وسيلة لتسهيل التجارة والتداول. كما أن الأموال ليست ضرورية من الناحية النظرية. فأبسط صور الاقتصاد تحدث من خلال المقايضة وحدها. فمثلا، من السهل في مجتمع يقوم أساسا على الزراعة أن تستبدل خمس دجاجات مقابل ثوب جديد أو تدفع لمعلم أبنائك أجرته نعجة وثلاثة أكياس أرز. ولكن لا تنجح هذه الصورة من المقايضة في الأنظمة

الاقتصادية الأكثر تقدما. فلن ينجح الأمر بتاتا لو حاولت أن تشتري الكتب مقابل الدجاج من الموقع الإلكتروني أمازون دوت كوم.

ثم تطورت بعض صور النقود في كل مجتمع تقريبا لتجعل التجارة تتم بطريقة أيسر. (جاءت كلمة راتب بالإنجليزية salary من كلمة sal أي salt أو أكياس الملح التي كان يحصل فيها الجنود الرومان على أجورهم). فأية وسيلة تبادل - سواء كانت عملة ذهبية أو أسنان حوت أو دولار أمريكي - تحقق نفس الغرض الأساسي، وهو إجراء عملية المبادلة، أي أنني قد أستمتع بشرائح اللحم على العشاء الليلة حتى وإن لم يكن للجزار أي اهتمام بقراءة هذا الكتاب (وذلك لأنني سأدفع له المال - وليس هذا الكتاب - كوسيلة تبادل)، هذا أولا. وثانيًا: فإن النقود تعمل كوحدة حسابية. ولهذا فإن تكلفة كل أنواع السلع والخدمات يمكن قياسها ومقارنتها باستخدام وحدة واحدة. (تخيل الحياة بدون وحدة حسابية: لتبيع شركة جاب السراويل الجينز مقابل ثلاث دجاجات للسروال الواحد في حين تعرض شركة تومي هيلفير الخصومات على السراويل من نفس النوع مقابل كمية معينة من الصوف. أي سروال سيتكلف أكثر؟). ثالثًا: يجب أن تكون النقود قابلة للنقل والتخزين وتعيش فترات طويلة. وبالطبع، لن تفي كرات البولينج أو بتلات الزهور بذلك الغرض. وأخيرًا: يجب أن تتمتع النقود ببعض الندرة حتى يصبح لامتلاكها قيمة.

طوال تاريخ الولايات المتحدة، كانت التجارة تتم بالعملات الورقية والعملات المصنوعة من معادن ذات قيمة. وكانت البنوك الخاصة قبل القرن العشرين تصدر نقودها الخاصة إلى أن أمرت الحكومة عام ١٩١٣م بمنع النقود الخاصة وأصبحت هي الصانع الوحيد للعملة. ولكن الفكرة الأساسية للنقود لم تتغير. فسواء كانت النقود تصدرها الحكومة أو البنوك الخاصة فهي تستمد قيمتها من حقيقة أنها يمكن استرداد قيمتها بكمية محددة من الذهب أو الفضة، إما من أحد البنوك أو من الحكومة. ثم حدث شيء غريب عام ١٩٧١م عندما تخلت الولايات المتحدة عن قاعدة الذهب ليصبح كل دولار أمريكي يمكن استرداده مقابل ... لا شيء.

من هنا أصبحت المائة دولار التي تملكها (أو أي مبلغ آخر) مجرد قصاصات من الورق. فلا يمكنك أكلها، أو تدخينها، والأهم من ذلك لا يمكنك أن تطالب الحكومة بأي

شيء مقابل تلك القصاصات التي لم يعد لها أية قيمة قائمة بذاتها. وينطبق هذا على كل أنواع العملات في كل أنحاء العالم. فلو كنت بمفردك على جزيرة مهجورة ومعك ١٠٠ مليون دولار لن يحول ذلك المبلغ دون إنقاذك من الموت المحقق. من ناحية أخرى، ستصبح محظوظا لو جرى إنقاذك واحتفظت بالنقود. وهنا تكمن قيمة النقود الحديثة، ألا وهي أنها تتمتع بالقوة الشرائية. فالدولارات تحمل قيمة لأن بائعي السلع العينية مثل الطعام والكتب وصالونات التجميل سيقبلون التعامل بها، وهم بدورهم يعرفون أن بائعي الأغراض العينية الأخرى سيقبلون التعامل بها هم الآخرون. صحيح أن الدولار قصاصة من الورق، ولكنه يستمد قيمته من ثقتنا أننا سنتمكن من استخدامه لشراء سلعة نحتاجها في المستقبل.

دعني أروِ لك تلك الظاهرة الغريبة في الهند التي تثبت أن النقود الحديثة تعتمد على الثقة في المقام الأول، فمعظم الهنود يعملون بالتجارة، فمنهم أصحاب المتاجر ومنهم سائقو سيارات الأجرة، ...إلخ. ولا يقبل كل هؤلاء التعامل بالروبيات الممزقة، أو المجعدة، أو شديدة الاتساخ. ولما كان الهنود الآخرون يعرفون أن الكثير من أبناء بلدهم لا يقبلون التعامل بالأوراق الممزقة، لم يعودوا يقبلونها هم الآخرون حتى إن السائحين الزائرين للهند يتعلمون على الفور ضرورة ألا يقبلوا غير النقود السليمة؛ خشية ألا يستطيعوا إنفاق النقود الممزقة. ولكن كل هذا غير منطقي على الإطلاق حيث إن البنك المركزي الهندي يعتبر أية ورقة بنكنوت تحمل رقمًا مسلسلاً - سواء كانت ممزقة أو متسخة أو مجعدة أو بأية حالة سيئة - نقودًا قانونية. وأي بنك بالهند سيستبدل لك الروبيات الممزقة بأخرى جديدة تمامًا. ولكن كل هذا لا يهم عندما يرفض أصحاب المنطق النقود القانونية لأنهم يعرفون أنه لن يقبلها أحد. فهذه الظاهرة الغريبة ما هي إلا دليل قاطع على أن ثقتنا في الورقة النقدية تعتمد على ثقتنا أن الآخرين يثقون في نفس الورقة النقدية.

ونظرا لأن أوراق البنكنوت ليس لها قيمة في حد ذاتها، فإن قيمتها تعتمد على قوتها الشرائية التي تتغير بسرعة مذهلة بمرور الزمن. أذكر أنني في صيف عام ١٩٩٧م كنت قد قضيت بضعة أيام في القيادة إلى ولاية أيوا لأكتب مقالة «جس نبض المزارع الأمريكي» لمجلة ذا إيكونوميست. وبدأت أتجاذب أطراف الحديث مع أحد مزارعي الذرة وفول الصويا الذي يرعى الماشية في أحد المناطق خارج مدينة دي موين. وبينما نحن في جولة بمزرعته

أشار إلى جرار قديم بجوار مخزن الحبوب وقال: «كلفني هذا الجرار ٧,٥٠٠ دولار جديدة عام ١٩٧٠م»، ثم قال بغضب مشيرا إلى جرار جديد يلمع بجوار الجرار القديم: «والآن انظر إلى هذا، لقد كلفني ٤٠,٠٠٠ دولار. هل يمكنك أن تشرح لي لماذا؟»*

سأشرح الآن لماذا، مع أن ما سأقوله الآن ليس ما قلته للمزارع الذي كان يرتاب في أمري؛ لكوني شاب أتيت من المدينة أرتدي رابطة عنق وأقود سيارة هوندا سيفيك. (في العام التالي عندما طولبت بكتابة مقال مشابه عن مزارعي التبغ في ولاية كنتاكي، شعرت أنه من الأفضل أن أستأجر شاحنة نصف نقل). أما السؤال فتتلخص إجابته في كلمة واحدة وهي التضخم. في الحقيقة ربما لم يكن الجرار الجديد أبهظ ثمنا من القديم، أي أن المزارع عمل نفس عدد الساعات، أو حتى أقل، ليوفر المال الكافي لشراء الجرار الجديد. صحيح أن سعر الجرار قد ارتفع، ولكن ارتفعت كذلك الأسعار التي يبيع المزارع بها محاصيله وماشيته.

والتضخم ببساطة يعني أن معدلات الأسعار في ارتفاع. ومعدل التضخم، أو التغيير في دليل أسعار المستهلك، ما هو إلا محاولة من الحكومة للتعبير عن التغيير الذي تشهده الأسعار في رقم واحد وليكن ٤,٢ بالمائة على سبيل المثال. وقد تندهش إذا أخبرتك أن طريقة تحديد هذا الرقم لا تتم باستخدام وسيلة تقنية، بل يفحص مسئولو الحكومة بشكل دوري أسعار آلاف وآلاف السلع مثل الملابس والطعام والوقود والسلع الترفيهية والمنازل ثم يجمعونها في رقم يعكس مدى التغيير الذي تشهده أسعار سلة مشتريات المستهلك العادي من السلع. «ومع ذلك فالطريقة المثلى لقياس التضخم ليست عن طريق ارتفاع الأسعار ولكن عن طريق انخفاض القوة الشرائية للدولار.» فالسلع التي يمكن شراؤها بالدولار الواحد قلت عن ذي قبل. وهنا تكمن الصلة بين البنك المركزي الأمريكي، أو أي بنك مركزي آخر، وبين الدمار الاقتصادي. فالعملة الورقية تحمل قيمة فقط لأنها تحمل ندرة. والبنك المركزي يتحكم في هذه الندرة. لذلك السبب، يمكن للبنك المركزي إذا كان فاسدا ويفتقر إلى الكفاءة أن يحد من قيمة النقود أو حتى يدمرها تمامًا.

---

* لا أتذكر المبالغ التي ذكرها بالتحديد ولكنها قريبة من تلك الأرقام

لقد كان شراء الجريدة في ألمانيا يتكلف حوالي ثلث مارك ألماني عام ١٩٢١م، وبعد عامين تكلف شراؤها ٧٠ مليون مارك. ولم تكن الجريدة هي التي تغيرت خلال تلك الفترة بل المارك الألماني هو الذي تغير؛ حيث أصبح عديم الفائدة تمامًا عندما قامت الحكومة بطباعة أوراق البنكنوت الجديدة بكميات هائلة. ولذا فقد المارك كثيرًا من قيمته حتى أصبح حرقه أرخص من استخدامه في شراء خشب للمدفأة. لقد كان التضخم سيئًا للغاية في أمريكا اللاتينية في الثمانينيات لدرجة أن بعض الدول كانت تستورد العملات الورقية بكميات كبيرة.[٢] لقد كان يطلق على الروبل البلاروسي (عملة روسيا البيضاء) في أواخر التسعينيات اسم «الأرنب»، ليس بسبب صورة الأرنب الوحشي على ورقة البنكنوت، ولكن بسبب قدرة هذه العملة الهائلة على التوالد إلى أن فقد الروبل البلاروسي ١٠ بالمائة من قوته الشرائية في أسبوع واحد في أغسطس عام ١٩٩٨م.

يشوه التضخم الشديد الاقتصاد بصورة شديدة. فيسارع العمال لإنفاق نقودهم قبل أن تصبح عديمة القيمة. ويظهر نوع من الثقافة يندفع فيه العمال لإنفاق أجورهم على الغَداء لأن الأسعار سترتفع بحلول العَشاء. وتغدو أسعار الفائدة الثابتة على القروض أمرًا مستحيلا بسبب رفض أية مؤسسة ماليةٍ أن يدفع لها المقترضون أسعار فائدة ثابتة بسبب مخاطرة أن تصبح تلك الأموال عديمة القيمة في أي وقت. فكر في المثال الآتي: إذا حصل أحدهم في ألمانيا على قرض برَهْن عقاري ثابت الفائدة عام ١٩٢١م كان سيسدد القرض بالكامل عام ١٩٢٣م بمبلغ من الماركات الألمانية التي تساوي قيمتها أقل ما يكلف لشراء جريدة. وحتى اليوم، ليس من المستحيل الحصول على قرض رهن ثابت الفائدة لمدة ثلاثين عامًا في معظم أمريكا اللاتينية بسبب المخاوف أن يكشر التضخم عن أنيابه مرة أخرى.

لم تُعانِ الولايات المتحدة من التضخم الجامح من قبل ولكنها شهدت نوبات من التضخم المعقول نوعا - أي عندما تكون التكلفة أقل مما تكون عليه في فترات التضخم الجامح وأكثر استقرارا - ولكن لا تزال كبيرة عن ذي قبل. والتضخم بشكل عام يجعلنا نُجري بعض المقارنات المضللة وغير الدقيقة. فنادرًا ما تفرق الصحف بين الإحصائيات السمعية والحقيقة ولكن يجدر بها التفريق بينها دائمًا. افرض أن دخل الفرد الأمريكي

بنسبة ٥ بالمائة العام الماضي، فتلك الإحصائية بلا معنى حتى نعرف معدل التضخم. فإن ارتفعت الأسعار بنسبة ٧ بالمائة، ستصبح حالتنا الاقتصادية أسوأ من ذي قبل. صحيح أن تلك الزيادة ستجعلنا نحصل على رواتب أكبر، ولكنها ستقلل ما كنت تشتريه بذلك الراتب بنسبة ٢ بالمائة مما كنت تشتريه العام الماضي. دائمًا ما نرى مصنعي السينما في هوليوود يدعون كل موسم أن أحد الأفلام العادية حقق رقمًا قياسيًّا جديدًا في شباك التذاكر. ولكن لن تفيدنا مقارنة إجمالي الإيرادات عام ٢٠٠٢م مع إجمالي الإيرادات عام ١٩٧٠م أو عام ١٩٥٠م إلا إذا أخذنا التضخم بعين الاعتبار. فقد يبدو إجمالي إيرادات فيلم «ديود وير إز ماي كار» Dude, Where's My Car الذي كان يبلغ ثمن تذكرته ١٠ دولارات عام ٢٠٠٠م كبيرا مقارنة بإيرادات فيلم «جون ويذ ذا ويند» Gone With the Wind الذي كان يبلغ ثمن تذكرته ١٩ سنتًا عام ١٩٣٩م ولكن لن تسفر تلك المقارنة عن أية نتيجة مفيدة إلا إذا حسبنا قيمة التضخم خلال تلك السنوات.

الأمر الثاني هو أنه حتى فترات التضخم المعقولة يمكن أن تنهش في ثروتنا إن لم نستثمر أصولنا المالية كما ينبغي. فأية ثروة قائمة على اكتناز الأموال ستفقد بعضًا من قيمتها مع مرور الوقت. حتى إن الحسابات الادخارية وشهادات الإيداع - التي نعتبرها استثمارات «آمنة» بسبب التأمين على أصل المبلغ - قد تتعرض أسعار الفائدة المنخفضة المفروضة عليها لخطر عدم إمكانية الصمود أمام التضخم. والمفارقة المحزنة هي تجنب المستثمرين غير المحنكين التعامل في سوق الأسهم فقط لأنها مليئة «بالمخاطر» غير مدركين أن ذلك يقلل من قيمة أصولهم المالية بشكل غير مباشر. بالفعل قد يتسبب التضخم في إلحاق الضرر ببعض الأفراد ممن بلغوا سن التقاعد أو من يعيشون على دخول ثابتة. إذا لم تزد تلك الدخول لتتناسب مع التضخم، ستتلاشى قوتها الشرائية تدريجيًّا. ويبيت الدخل الشهري الذي كان يوفر حياة كريمة لصاحبه عام ١٩٨٥م غير كاف لشراء ضروريات الحياة عام ٢٠٠٢م.

كما يتسبب التضخم أيضًا في إعادة توزيع الثروة اعتباطيًّا. افرض أني اقترضت منك مبلغ ١,٠٠٠ دولار، ووعدتك في العام الماضي بسداد القرض مع فائدة قدرها ١٠٠ دولار. ستبدو تلك صفقة عادلة لكل منا. ولكن افرض أن أحد المسئولين بالبنك المركزي

بتصرف مستهتر أدى إلى انفجار التضخم لتصل نسبته إلى ١٠٠ بالمائة. ومن ثم، فعندما أسدد لك ١,١٠٠ دولار في العام التالي سيساوي هذا المبلغ أقل بكثير مما توقعناه، وستنخفض قوته الشرائية بمقدار النصف. فكأني اقترضت منك مبلغ ١,١٠٠ دولار ثم سددت لك ٥٥٠ دولارًا فقط. إن هذه الطفرات غير المتوقعة في التضخم جيدة بالنسبة لأصحاب الديون وسيئة بالنسبة للمُقرِضين، وهذه نقطة مهمة سنتناولها لاحقا.

كما يتسبب التضخم في تشويه الضرائب: لنأخذ على سبيل المثال ضرائب الربح الرأسمالي. افرض أنك اشتريت سهمًا وبعته بعد عام محققا ربحًا قدره ١٠ بالمائة. فإذا زاد التضخم هو الآخر بنسبة ١٠ بالمائة خلال تلك الفترة، فإنك في الواقع لم تحقق أي ربح على الإطلاق بل إن ما تظنه ربحًا يعكس حقيقة أن كل دولار في محفظة استثماراتك فقد ١٠ بالمائة من قوته الشرائية. ويبقى عليك دفع الضرائب على «الربح» الذي حققته والبالغ ١٠ بالمائة. كلنا نعرف أن الضرائب أمر مزعج عندما تربح المال، ولكنها تصبح من الجحيم إن لم تكن حققت ربحًا.

ومع ذلك فإن نسبة التضخم المعقولة سواء أكانت ثابتة أم متوقعة تؤثر تأثيرًا طفيفًا على الاقتصاد. افرض، على سبيل المثال، أننا علمنا أن نسبة التضخم لن تزيد أو تقل عن ١٠ بالمائة سنويا إلى الأبد. يمكننا عندئذ التعامل في ضوء هذا الصدد بسهولة. فستحصل على سعر فائدة حقيقي على حسابك الادخاري بالإضافة إلى ١٠ بالمائة كتعويض عن التضخم. وسترتفع رواتبنا بنسبة ١٠ بالمائة سنويا (وقد تطالب بزيادة أعلى نظير كفاءتك المهنية). وستنطوي كل القروض على سعر فائدة حقيقي بالإضافة إلى ١٠ بالمائة كتعويض سنوي عن حقيقة أن قيمة الدولارات التي تقترضها مختلفة عن قيمتها عند السداد. كما ستعدل الحكومة في الضرائب وفي مبالغ الإعانات التي تقدمها للمواطنين لتتناسب مع التضخم.

ولكن الحقيقة أن التضخم ليس ثابتًا ولا يمكن توقعه، فدائمًا تحاط بنا هالة من الشك وهي أحد تكاليف التضخم الباهظة حيث تجد كلاًّ من الأفراد والمؤسسات يخمنون طوال الوقت الأسعار المستقبلية عند اتخاذ القرارات الاقتصادية. فعندما يتفاوض عمال السيارات مع مصنع مثل فورد Ford على عقد عمل لمدة أربع سنوات، يكون لكل من

الطرفين بعض التخيلات عن التضخم في المستقبل. فسيتمتع العقد بالسخاء الشديد لو تضمن زيادة راتب سنوية قدرها ٤ بالمائة في ظل تضخم نسبته ١ بالمائة، ولكنه سيعتبر إهدارًا سافرًا لحق العمال لو قفز التضخم إلى ١٠ بالمائة. ويجري المُقرِضون حسابات شبيهة. فإن أقرضت أحدهم المال لمدة ثلاثين عامًا بسعر فائدة ثابت، يشكل ذلك مخاطرة كبيرة في ظل بيئة تضخمية. لذلك عندما يخشى المُقرِضون التضخم في المستقبل، فهم بذلك يبنون ما يشبه الجدار العازل. وكلما زاد الخوف من التضخم، كبر هذا الجدار. من ناحية أخرى، إذا ثبت صدق البنك المركزي في منعه للتضخم، صغر حجم هذا الجدار. وإن أكثر ما سببته نسبة التضخم المنخفضة الثابتة في التسعينيات من نفع كان تقليل خوف المُقرِضين من التضخم في المستقبل، الأمر الذي أدى إلى انخفاض حاد في أسعار الفائدة طويلة الأجل، وسهل ذلك شراء المستهلكين للمنازل والسلع الأخرى باهظة الثمن. وقد أكد روبرت بارو Robert Barro ـ أستاذ الاقتصاد بجامعة هارفارد الذي عُنِيَ بدراسة النمو الاقتصادي في حوالي مائة دولة خلال عدة عقود ـ أن التضخم الكبير يرتبط بنمو إجماليٍّ ناتجٍ محليٍّ حقيقي أكثر تباطؤًا.

يبدو من الواضح أن الحكومات والبنوك المركزية تعطي الأولوية لمكافحة التضخم. حتى إذا ارتكبت أخطاء غير مقصودة أثناء محاولة ألا يتجاوز الاقتصاد «حد السرعة» سنتوقع حدوث بعض صور التضخم اليسيرة، وليست الفترات الطويلة من ارتفاع الأسعار أو فترات التضخم الجامح. ومع ذلك ليست هذه هي الصورة التي نراها؛ فالحكومات سواء أكانت غنية أم فقيرة لم تدفع الاقتصاد للنمو بحد السرعة فحسب، ولكن بسرعات جنونية جعلت المحرك ينفث نارًا والعجلات تصدر أصوات الحشرجة. لماذا؟ لأن الحكومات اليائسة الفاسدة قصيرة النظر تغذي نار التضخم كي تكسب بعض الوقت للبقاء في السلطة. لقد سبق وتحدثنا عن قوة الدوافع في الفصل الثاني. ولكن لنرى ما إذا كنت قادرا على الربط بين الجمل الآتية: أولًا: أحيانًا يكون على الحكومات ديون كبيرة، ويكون على الحكومات المتعثرة ديون أكبر بكثير. ثانيًا: التضخم أمر جيد بالنسبة لأصحاب الديون لأنه يدمر قيمة الأموال التي يجب عليهم سدادها. ثالثًا: تتحكم الحكومة في نسبة التضخم. اربط الجمل ببعضها تكون النتيجة: تقلل الحكومة من ديونها عن طريق إطلاق العنان للتضخم.

بالطبع، يخلف هذا وراءه الكثير من الضحايا. تسدد الحكومة لمقرضيها القيمة الاسمية للدين ولكن بعملة فقدت قيمتها. في غضون ذلك، يتأذى من يملكون تلك العملة؛ لأن أموالهم باتت تشتري سلعًا أقل بكثير مما سبق. وينتهي المطاف بتأذي المواطنين في المستقبل بسبب صعوبة أو استحالة اقتراض تلك الحكومة بأسعار فائدة معقولة مرة أخرى (مع أن المصرفيين لديهم نزعة غريبة على ارتكاب نفس الأخطاء مرارًا وتكرارًا).

وقد تستفيد الحكومة على المدى القصير مما يشير إليه الاقتصاديون «بضريبة التضخم». افرض أنك تترأس حكومة عاجزة عن أن تزيد الضرائب بأحد الوسائل المعتادة إما بسبب غياب البنية الأساسية اللازمة لجباية الضرائب أو لأن مواطنيك لا يقدرون ولن يقدروا على دفع أكثر مما يدفعونه بالفعل. وفي نفس الوقت، فإن لديك موظفين بحكومتك، ربما جيش كبير، يريدون الحصول على رواتبهم. والحل سهل لتلك المشكلة. اطلب الليمونادة والبيتزا (أو أية وجبة قومية حسب دولتك) وابدأ في طباعة العملات النقدية الجديدة. وبمجرد أن يجف الحبر على دولاراتك الجديدة أو البيزو أو الروبل، ادفع منها لموظفيك وجنودك. واحسرتاه، لقد فرضت الضرائب على شعبك بطريق غير مباشر. صحيح أنك لم تأخذ النقود من جيوبهم بالفعل، ولكنك في المقابل خفضت قيمة النقود في جيوبهم. لقد فعل الكونجرس القاري ذلك من قبل أثناء حرب الاستقلال، وفعلها كل من الطرفين خلال الحرب الأهلية، وفعلتها الحكومة الألمانية في فترات بين الحروب، وتفعلها بلد مثل زيمبابوي الآن.

ليس من الضروري أن تكون الحكومة على شفا الوقوع في كارثة لكي تلعب ببطاقة التضخم. حتى إن الولايات المتحدة الآن بها بعض السياسيين البارعين ممن يتسببون في حدوث تضخم بنسب معقولة لتنفيذ بعض المصالح. إن إحدى سمات السياسة النقدية غير المسئولة - مثل الحفل الذي حدث به كثير من الهرج والمرج - أنها قد تنطوي على بعض التسلية لبعض الوقت، حيث يتسبب الائتمان الميسر على المدى القصير في شعور الجميع أنهم أصبحوا أكثر ثراءً. فحين يحتشد المستهلكون عند معرض سيارات كرايسلر في دي موين يشعر مالك المعرض في بادئ الأمر أن تجارته في بيع السيارات تتقدم نحو الأفضل، أو ربما يشعر أن سيارات الكرايسلر الجديدة أكثر جاذبية من سيارات فورد وتويوتا. وفي كلتا

الحالتين يرفع أسعار سياراته ويحصل على دخل أكبر إلى أن يعتقد أن حياته تحولت إلى الأفضل. ثم يدرك تدريجيًّا أن جميع الأنشطة التجارية الأخرى شهدت نفس الظاهرة. ولذا رفعت من أسعارها هي الأخرى ليضيع في النهاية ما حققه من مكسب في ظل التضخم.

حينئذ ربما يكون السياسيون قد حصلوا على ما تمنوه ألا وهو إعادة الانتخابات. فلو كانت قرارات البنك المركزي تتأثر بالمصالح السياسية، فقد يتسبب البنك في إشعال الهرج والمرج بالحفل قبل أن تُجْمَع أصوات الناخبين وعندئذ يزيد عدد المجانين بالحفل، وتنتهي الانتخابات ولا يزال الناخبون سكارى من تأثير التضخم. وقد شهد الاقتصاد الكلي ذلك من قبل عندما أسدى رئيس البنك المركزي آرثر برنز Arthur Burns مثل هذا المعروف لريتشارد نيكسون عام ١٩٧٢م، ولا تزال عائلة بوش غاضبة من آلان جرينسبان حتى الآن لأنه لم يضف بعض الكحول (التضخم) للشراب قبل انتخابات ١٩٩٢م عندما عزل جورج بوش الأب من الرئاسة بعد إصابة الاقتصاد بشيء من الركود.

فالاستقلال السياسي للبنوك أمر هام إذا أرادت السلطات المعنية بالمسائل النقدية أن تؤدي مهمتها بمسئولية. وتشير الدلائل إلى أن الدول التي تتمتع بنوكها المركزية بالاستقلال - أي تلك التي تؤدي مهامها دون أن يؤثر عليها أي تطفل سياسي - تنخفض معدلات التضخم بها بمرور الوقت. ويعتبر البنك المركزي الأمريكي أحد البنوك التي تتمتع بالاستقلالية بشكل نسبي، حيث يجري تعيين أعضاء مجلسه من المحافظين بأمر من الرئيس لفترات تمتد لأربع عشرة سنة. صحيح أن هذا النظام لا يعطيهم صلاحية البقاء في مراكزهم مدى الحياة مثلما هو حال قضاة المحكمة العليا، ولكنه يبعد احتمال أن يملأ رئيس البنك المركزي المجلس من أصدقائه المقربين. والجدير بالذكر أن أهم وظيفة اقتصادية في الحكومة الديمقراطية تُشغل بالتعيين وليس بالانتخاب، الأمر الذي ينقده البعض أحيانا. ولكن هكذا يجري شغل هذه الوظيفة؛ فقد اتخذنا قرارا ديمقراطيا لنقيم مؤسسة غير ديمقراطية بشكل نسبي. فكفاءة البنك المركزي تعتمد على استقلاليته ومصداقيته، حتى إن سمعته وحدها كافية. فإن وثقت الشركات أن البنك المركزي لن يسمح بحدوث تضخم، فلن تحتاج عندئذ لرفع الأسعار، الأمر الذي سيحول بدوره دون حدوث تضخم. إن سمعة آلان جرينسبان الطيبة والتي يستحقها عن جداره تكمن في قدرته

على مكافحة التضخم. عندما سأل أحدهم المرشح الرئاسي وعضو مجلس الشيوخ جون ماكين John McCain عما سيفعله لو مات رئيس البنك المركزي جرينسبان قبل إنهاء فترة خدمته، رد قائلًا: «سأوقف جثمانه على دعامة وألبسه نظارة سوداء.»

إن المسئولين بالبنك المركزي الأمريكي ينزعجون من أية تطفلات سياسية، فقد تناولت العشاء مع رئيس مجلس البنك المركزي الأمريكي السابق بول فولكر ذات مرة في ربيع عام ١٩٩٣م، وكان حينها مدرسًا بجامعة برينكتون كما كان عنده من الكرم ما جعله يدعو طلابه إلى العشاء، وكان الرئيس كلينتون في تلك الفترة قد ألقى خطابا مهمًا في جلسة مشتركة للكونجرس، والتي جلس فيها آلان جرينسبان في المقعد المجاور لهيلاري كلينتون. ما أذكره جيدا في هذا العشاء هو امتعاض السيد فولكر لأنه كان يرى من غير المناسب أن يجلس آلان جرينسبان بجوار زوجة الرئيس. وكان يرى أن هذا يعطي انطباعا خاطئا حول استقلالية البنك المركزي عن السلطة التنفيذية. هكذا يستمد المسئولون الجادون بالبنوك المركزية استقلاليتهم السياسية.

صحيح أن التضخم أمر سيئ، ولكن الانكماش أو انخفاض الأسعار المتزايد أسوأ بكثير، حتى إن نسبة الانكماش القليلة يمكن أن يكون لها تأثير مدمر على الاقتصاد، وهذا هو ما عرفته اليابان خلال السنوات العشر الماضية. وقد يبدو من غير المنطقي أن يلحق هبوط الأسعار الضرر بالمستهلكين (تمامًا مثلما يلحق رفع الأسعار بهم الضرر أيضًا)، ولكن الانكماش يحدث دورة اقتصادية خطيرة. فهبوط الأسعار يجعل المستهلكين يؤجلون عملية الشراء. فلماذا تشتري ثلاجة اليوم في حين أنها ستكلفك أقل في الأسبوع المقبل؟ في غضون ذلك، تنخفض أسعار أصول التداول هي الأخرى، لذلك يظن المستهلكون أنهم صاروا أفقر من ذي قبل وتقل رغبتهم في الشراء. (تخيل إذا انخفضت قيمة منزلك بعد عام وظللت تدفع نفس أقساط الرهن المرتفعة). كما عرفنا من الفصل السابق أن توقف المستهلكين عن الإنفاق، يوقف الاقتصاد عن النمو. وسرعان ما تستجيب الشركات لذلك التباطؤ وتخفض أسعارها. والنتيجة هي الموت الحلزوني. يقول بول كروجمان:

«تنخفض الأسعار لأن الاقتصاد يشهد حالة من الركود التي نتعرف عليها عندما تنخفض الأسعار. وهذا يمهد الطريق لعودة وحش آخر لم نره منذ الثلاثينيات ألا وهو «الانكماش الحلزوني» الذي يغذي فيه انخفاضُ الأسعار والاقتصادُ المتدهور بعضَهما البعض دافعين الاقتصاد إلى حافة الهاوية.»[٣]

قد تعجز السياسة النقدية عن المساعدة في تحسين ذلك الوضع. ففي اليابان، قام البنك المركزي بخفض أسعار الفائدة إلى صفر، مما يعني أنه لا يوجد حل آخر يلجأ إليه. (فلا يمكن لأسعار الفائدة أن تصبح سلبية. بالتأكيد البنك الذي يمنح قرضا قيمته ١٠٠ دولار ويطلب سداد ٩٨ دولارًا سينتفع أكثر لو ظل المبلغ المطلوب سداده ١٠٠ دولار). ومع ذلك، فالقيمة الإيجارية على رأس المال - أي سعر الفائدة الحقيقي - قد تكون مرتفعة نوعًا ما. وإليك السبب، إذا انخفضت الأسعار لن يصبح اقتراض مبلغ ١٠٠ دولار اليوم وسداد ١٠٠ دولار في العام القادم عديم التكلفة. فالقيمة الشرائية للمائة دولار التي قمت بسدادها صارت أكبر مما كانت حينما اقترضت ذلك المبلغ، وربما أكبر بكثير. فكلما انخفضت الأسعار بسرعة أكبر، ارتفعت التكلفة الحقيقية للاقتراض. ويؤمن خبراء الاقتصاد بأن ما تحتاجه اليابان هو جرعة مكثفة من التضخم، حتى إن بعض المسئولين قد فكروا بنوع من المغالاة في تحريض البنك المركزي الياباني على القيام «بأي فعل مثل إلقاء أوراق البنكنوت من طائرات الهليكوبتر».[٤] والآن لنعود مرة أخرى إلى سياسة الاقتصاد الكلي: إن أحد الآراء عن السبب في أن المسئولين اليابانيين لم يفعلوا الكثير لمحاربة انخفاض الأسعار هو أن معظم السكان اليابانيين المتقدمين في العمر ممن يعيش أكثرهم على الدخول والمدخرات الثابتة ينظرون للتضخم على أنه أمر جيد مع عواقبه الوخيمة على الاقتصاد بأكمله.

وللولايات المتحدة صدماتها الخاصة مع التضخم. فجميع خبراء الاقتصاد يتفقون أن السياسة النقدية غير الملائمة كانت السبب الأول في حدوث الكساد الكبير؛ حيث انخفضت كمية النقد المتداول بالولايات المتحدة بنسبة ٢٨ بالمائة في الفترة من ١٩٢٩م إلى ١٩٣٣م.[٥] ولم يغلق البنك المركزي الأمريكي صنبور الأموال، ولكن في المقابل تعمَّد ألا

يحرك ساكنًا تاركًا كمية النقد المتداول آخذةً في الانخفاض ليتحرك الاقتصاد دون ضابط أو رابط. وبسبب إفلاس البنوك الذي ساد عام ١٩٣٠م بدأ كل من البنوك والأفراد في ادخار الأموال. فالأموال التي يحشي بها الأفراد مراتبهم أو المغلق عليها في غرفة محصنة في أحد البنوك، لا يمكن أن يقترضها الاقتصاد مرة أخرى. وبذلك ظل البنك المركزي الأمريكي دون حراك وأخذ النقد الأمريكي في النفاد، في حين كان عليه أن يفعل عكس ذلك ويضخ الأموال إلى النظام.

إن إدارة السياسة النقدية عمل يتطلب براعة ودقة، فإذا تمت بالشكل الصحيح سهلت النمو الاقتصادي ولطفت الصدمات عن الاقتصاد التي قد تلحق به الدمار. أما إذا تمت بالشكل الخاطئ فقد تسبب العناء والبؤس. فبينما كان الاقتصاد الأمريكي يصدر زئير القوة خلال أطول فترة توسع شهدها في تاريخ الولايات المتحدة في التسعينيات، استخدم آلان جرينسبان السياسة النقدية بطريقة «صحيحة» حتى أصبح مفخرة الجميع. لقد شهدت بدايات القرن الحادي والعشرين بالفعل مجموعة مُرَوِّعة من التحديات الجديدة من الحروب وحتى الركود العالمي. فالمهم كل الأهمية أن نسلم للأيدي الماهرة زمام الأمور ولا سيما صنبور النقد الأمريكي.

الفصل الحادي عشر

التجارة والعولمة

الحسنة التي تصنعها المؤسسات المستغلة الآسيوية

تخيل أن أحدهم اخترع اختراعًا مذهلًا: آلة - مثلا - يمكنها تحويل كمية من الذرة إلى جهاز ستريو. ومتى أدرت تلك الآلة بطاقتها القصوى ستحول خمسين بوشل من الذرة إلى مشغل أسطوانات مدمجة. وإذا ضغطت على مفتاح معين ستحول ألفًا وخمسمائة بوشل من الفول الصويا إلى سيارة تتسع لأربعة ركاب. ولا تتوقف تلك الآلة متعددة الاستخدامات عند ذلك الحد: فإذا برمجتها جيدا، يمكنها تحويل برمجيات الحاسب الآلي إلى أجود أنواع النبيذ الفرنسي، أو تحول طائرة بوينج ٧٤٧ إلى كمية هائلة من الفواكه والخضروات الطازجة تكفي لإطعام مدينة لعدة أشهر. والأكثر روعة في هذا الاختراع هو إمكانية عمله في أي مكان بالعالم، كما أنه معد لتحويل كل المحاصيل أو المنتجات لأشياء يتطلب الحصول عليها بذل الجهد.

الأمر المدهش هو أن هذا الاختراع يعمل في الدول الفقيرة أيضًا. فمثلا تدخل الدول النامية ما تستطيع أن تنتجه في الآلة مثل: المنسوجات رخيصة الثمن، والسلع المصنعة البدائية، لتحولها الآلة إلى سلع لم تكن تحصل عليها من قبل، مثل: الدواء والمنتجات الأكثر

تقدما. وسرعان ما ستنمو الدول الفقيرة التي تمتلك تلك الآلة أسرع من غيرها إلى أن تصبح جزءًا من استراتيجية انتشال ملايين الأفراد حول العالم من الفقر المُدْقِع.

وستندهش إذا أخبرتك أن هذا الاختراع موجود بالفعل، واسمه التجارة.

فمن الطبيعي جدًّا أن أشتري سيارة حديثة من الدخل الذي أكسبه من الكتابة، فهذا النوع من المعاملة يعود علي بالنفع وكذلك على الشركة المصنعة للسيارات. ستجد هذا الحديث مشابهًا لما ناقشناه في الفصل الأول. فالاقتصاد الحديث مبني على التجارة. وتجدنا دائمًا ندفع المال للآخرين لقاء قيامهم بأعمال أو صناعة أغراض لا يمكننا القيام بها أو صناعتها بأنفسنا، بدءًا من صناعة السيارات وحتى استئصال الزائدة الدودية. والأدهى من ذلك أننا قد ندفع المال للآخرين ليقوموا بكل الأعمال التي نقدر على القيام بها، ولكن نختار ألا نقوم بها لأن وقتنا لا يسمح إلا بالأعمال الأكثر أهمية. فندفع المال ليصنعوا لنا القهوة والشطائر، ولتغيير زيت السيارة، أو حتى لتنزيه كلابنا. فمثلا لم تكن للطفرات التكنولوجية المذهلة يد في نجاح محلات ستاربكس الكبير الذي حققته في السنوات العشر الماضية. ولكن الشركة أدركت بسهولة أن الأفراد الذين يعملون مستعدون لدفع مبلغٍ من الدولارات بانتظام لقاء فنجان من القهوة بدلًا من صناعته بأنفسهم أو بدلًا من تناول المشروبات الرديئة التي يقدمونها لهم في أماكن العمل.

وأسهل طريقة لإدراك قيمة الفوائد التي تحققها التجارة هي أن تتخيل الحياة من دونها. فلو اختفت التجارة من حياتك ستجد نفسك تستيقظ ذات يوم في منزل صغير متهاوٍ بنيْتَه بنفسك وأنت ترتدي الملابس التي غزلتها بنفسك بعدما جززت صوف الخروفين اللذين تربيهما في الفناء الخلفي. أما إذا أردت تناول القهوة، ستقطف بعض الحبوب من شجرة البن التي لا تنمو جيدا في مدينتك، كل ذلك وأنت تتمنى أن تكون دجاجتك باضت بيضة أثناء الليل حتى تجد ما تتناوله على الإفطار. والمغزى هنا أن ارتفاع مستوى معيشتنا يرجع إلى تركيز كل منا على القيام بأفضل ما يمكننا فعله من عمل، ويدفع المال لقاء الحصول على كل الأشياء الأخرى.

لماذا إذن يختلف هذا النوع من التعاملات إذا كانت المنتجات صنعت في ألمانيا أو في الهند؟ فكل ما هنالك أننا عبرنا الحدود السياسية وبقيت أسس الاقتصاد كما هي دون

تغيير كبير. يعمل كل من الشركات والأفراد مع بعضهما البعض؛ لأن هذا يعود بالنفع على كل منهما وهذا ينطبق على عمال مصانع نايك في فيتنام، أو عمال صناعة السيارات في ديترويت، أو الفرنسيين ممن يتناولون شطائر ماكدونالدز في إحدى المدن الفرنسية، أو حتى شخص أمريكي يشرب البراندي في شيكاغو. إن أية مناقشة منطقية عن التجارة لا بد أن تبدأ بفكرة أن الأفراد في تشاد أو في توجو أو كوريا الجنوبية لا يختلفون عني وعنك، فهم أناس يقومون بالأعمال التي يتمنون أن تحول حياتهم للأفضل. والتجارة هي إحدى تلك الأعمال. يقول بول كروجمان: «سأوافقك الرأي إذا قلت: إن العولمة التي لا تتم بدافع إنساني - ولكن بدافع تحقيق الربح - تعود بكثير من النفع على الكثير من الأفراد، أكثر من أية مساعدة أجنبية أو أي قروض ميسرة توفرها الحكومات ذات النوايا الحسنة أو الوكالات الدولية.» ثم أضاف بنوع من الأسى: «ولكني أعرف بخبرتي أني بقولي هذا قد ضمنت الحصول على وابل من رسائل الكراهية.»[١]

وهذه هي طبيعة العولمة، فقد اشتق اسمها ليعبر عن زيادة تدفق السلع والخدمات دوليا. فقد زاد استعداد الأمريكيين وغيرهم من معظم الشعوب حول العالم من ذي قبل لشراء السلع أو الخدمات من الدول الأخرى، وبيع سلعهم وخدماتهم إلى الخارج في المقابل. أذكر أنني كنت قد سافرت إلى آسيا في أواخر الثمانينيات لكتابة سلسلة مقالات لإحدى الجرائد اليومية التي تصدر في نيوهامشير. حينها تملكتني الدهشة عندما رأيت مطعم كنتاكي فرايد تشيكن KFC في منطقة نائية نسبيا في مقاطعة بالي في إندونيسيا، حتى إنني كتبت عن ذلك وقلت: «لقد نجح كولونيل ساندرز في إنشاء مطعم وجبات سريعة في أكثر منطقة نائية بالعالم.» ولو كنت أدركت وقتها أن فكرة «التجانس الثقافي» ستشعل اضطرابًا بين المجتمعات المدنية بعد عشر سنوات لكنت أصبحت غنيًّا ومشهورًا؛ لكوني أحد أوائل المعلقين على العولمة. ولكني في المقابل اكتفيت بقول: «ألا يبدو مطعم كنتاكي غريبا عن المكان في هذه البيئة الهادئة نسبيًّا.»[٢]

ولكن فرع مطعم كنتاكي هذا كان أكثر من مجرد خروج عن طبيعة المكان. فلقد كان أحدَ الأدلة الملموسة على ما تشير إليه الإحصائيات الآن: وهو زيادة اعتماد الدول اقتصاديًّا

على بعضها البعض باستمرار. فلقد قفزت صادرات العالم والتي تشكل جزءًا من إجمالي الناتج العالمي من ٨ بالمائة عام ١٩٥٠م إلى أكثر من ٢٦ بالمائة في الوقت الحالي.[٣] كما زادت صادرات الولايات المتحدة والتي تشكل جزءًا من إجمالي الناتج المحلي الأمريكي من ٥ بالمائة إلى أكثر من ١٠ بالمائة خلال نفس الفترة. والجدير بالذكر أن الاقتصاد الأمريكي ما زال يعتمد في الأساس على السلع والخدمات التي تُنْتَج بغرض الاستهلاك المحلي. ومع ذلك، فنظرًا لكبر حجم اقتصاد الولايات المتحدة فهي تعتبر أكبر دولة مصدرة في العالم. فقيمة صادرات الأمريكيين من السلع والخدمات تبلغ ضعفي قيمة السلع والخدمات التي تصدرها اليابان، ونفس الحجم الذي يصدره الاتحاد الأوروبي بأكمله تقريبا. ولا تزال الولايات المتحدة أمامها الكثير لتكسبه من نظام التجارة الدولية المفتوح، وكذلك كل دول العالم.

أظن أن قولي هذا سيجعلني أحصل على رسائل الكراهية أنا أيضًا. تفيد معظم النظريات والدلائل أن منافع التجارة الدولية تفوق تكلفتها بكثير، وهذه النقطة يمكن أن أكتب عنها كتابا كاملا، وبالفعل تتناول بعض الكتب الجيدة كل ما يتعلق بذلك الموضوع بدءا من البنية الإدارية لمنظمة التجارة العالمية، وحتى مصير السلاحف البحرية التي تُصَاد خطأ في شبكات صيد الجمبري. ومع ذلك فالأفكار الأساسية وراء تكاليف العولمة ومنافعها سهلة ومباشرة، مثل أية قضية معاصرة. فالتجارة الدولية تقوم في الأصل على أفكار علم الاقتصاد الأساسية:

التجارة تجعلنا أكثر ثراءً: تتميز التجارة بكونها إحدى أهم الأفكار في علم الاقتصاد وكذلك أقلها إدراكا بالحدس. أسدى أحدهم ذات مرة لأبراهام لينكولن نصيحة بشراء قضبان السكك الحديدية بسعر زهيد من بريطانيا لإنهاء مد السكك الحديدية الممتدة عبر قارة أمريكا. وكان رده: «أعتقد أننا إذا اشترينا قضبان السكك الحديدية من إنجلترا نكون حصلنا على القضبان وحصلوا هم على المال، أما إذا صنعنا القضبان في بلدنا نكون قد حصلنا على القضبان وكذلك المال.»[٤] ولفهم فوائد التجارة لا بد من إيجاد الخطأ في فكر السيد لينكولن عن الاقتصاد. دعني أُعِدّ لك صياغة ما كان يقصده أبراهام لينكولن لنرى إن كان سيغدو

الخطأ المنطقي أكثر وضوحًا: إذا اشتريت اللحم من الجزار، أكون قد حصلت على اللحم وحصل هو على نقودي. أما إذا ربيت بقرة في الفناء الخلفي لمنزلي لثلاث سنوات وذبحتها بنفسي أكون قد حصلت على اللحم واحتفظت بنقودي. ولكن لماذا لا أربي بقرة في الفناء الخلفي لمنزلي؟ لأن هذا مضيعة هائلة للوقت الذي من الممكن أن أستفيد منه للقيام بأفعال أخرى أكثر إنتاجية. لذلك السبب نجري التعاملات التجارية مع الآخرين؛ لأن هذا يوفر لنا الوقت والموارد للقيام بأعمال نتقنها أكثر.

تقل بكثير تكلفة إنتاج السعودية من النفط عنها في الولايات المتحدة، في المقابل تقل بكثير تكلفة إنتاج الولايات المتحدة من الذرة وفول الصويا عنها في السعودية. وتعد تجارة الذرة مقابل النفط مثالا على الفائدة المطلقة لكل من الدولتين. فعندما تتقن دولتان مختلفتان إنتاج سلعتين مختلفتين يمكن عندئذ أن يزيد استهلاك كل منهما إذا تخصصتا فيما تتقنان صناعته، ثم تتم التجارة بينهما. فالأفراد في سياتل غير مضطرين لزراعة ما يأكلونه من محصول الأرز، لأنهم أناس يجيدون بناء الطائرات (البوينج)، وكتابة البرمجيات (مايكروسوفت)، وبيع الكتب (أمازون دوت كوم)؛ لهذا يتركون زراعة الأرز لمزارعي تايلاند أو إندونيسيا. في غضون ذلك، يستفيد هؤلاء المزارعون من برنامج مايكروسوفت وورد حتى مع عدم تمتعهم بالتقنية أو المهارات اللازمة لإنتاج مثل هذا النوع من البرمجيات. فالدول، مثلها في ذلك مثل الأفراد، تتمتع بمواهب طبيعية مختلفة. فلا جدوى إذا زرعت السعودية الخضروات أو إذا أتقن مايكل جوردان إصلاح حذائه.

ولكن ماذا عن الدول التي لا تتمتع بأية موهبة خاصة في صناعة أي منتج؟ فقبل كل شيء، تعاني بعض الدول من الفقر لأنها لا تتمتع بالإنتاجية. فماذا يمكن أن تقدمه بنجلاديش للولايات المتحدة؟ اتضح أنها يمكن أن تقدم لها الكثير بسبب المفهوم المسمى بالميزة المقارنة. فالعمال في بنجلاديش غير مضطرين أن يصبح إنتاجهم أفضل من إنتاج الأمريكيين لتحقيق مكاسب من التجارة. ولكن في المقابل، يمكنهم مد الشعب الأمريكي بالسلع ليوفروا لهم الوقت للتخصص فيما يتقنون صناعته. وإليك هذا المثال السهل: تعيش أعداد كبيرة من المهندسين والمهندسات في مدينة سياتل ممن يحملون درجات الدكتوراه في الهندسة الميكانيكية، وربما يعرفون أكثر عن تصنيع الأحذية والقمصان من أي عامل

في بنجلاديش. فلماذا إذن يشتري الأمريكيون القمصان والأحذية التي صنعها العمال ذوو التعليم اليسير في بنجلاديش؟ لأن المهندسين في سياتل يعرفون أيضًا كيفية تصميم وتصنيع الطائرات التجارية. وهذا ما يتقنون عمله، مما يعني أن صناعة الطائرات تحقق أقصى استفادة من وقتهم. ولذلك فاستيراد القمصان من بنجلاديش يوفر لهم الوقت لممارسة ذلك العمل، الأمر الذي يعود على العالم بأسره بالنفع.

إن الإنتاجية هي التي تجعلنا أكثر ثراءً. فالتجارة تسمح بوجود التخصص. فالمهندسون في سياتل أكثر إنتاجية في صناعة الطائرات من إنتاجيتهم في حياكة القمصان، كما أن عمال صناعة النسيج في بنجلاديش أكثر إنتاجية في صناعة القمصان والأحذية من أي شيء آخر (وإلا لم يكونوا ليعملوا في مصانع النسيج في المقام الأول). فأنا أكتب في الوقت الحالي، وزوجتي تدير شركة استشارات على الإنترنت، وتتولى امرأة رائعة تدعى كليمينتاين Clementine رعاية طفلتينا، ومع ذلك فهي لا تعمل لدينا لأنها أفضل منا في تربية الطفلتين (مع أن شعوري أحيانًا أنها أفضل منا بالفعل) ولكننا نستأجرها لأنها توفر لنا الوقت لنعمل خلال النهار في وظائفنا التي نجيدها، وهذا هو أفضل تنظيم ممكن لأسرتنا، ناهيك عن الاستفادة التي تعود على كليمين أو على قراء هذا الكتاب أو على عملاء زوجتي.

فالتجارة تحقق أقصى استفادة فعالة من موارد العالم المحدودة.

تتسبب التجارة في وجود خاسرين؛ يمتد تأثير التدمير الخلاق إلى حيث تمتد التجارة بالرغم مما تحققه من فوائد ناجمة عن المنافسة. حاول أن تشرح فوائد العولمة لعمال صناعة الأحذية في ماين الذين فقدوا وظائفهم لأن مصنعهم نُقِلَ إلى فيتنام. (حاولت أنا شرح ذلك من قبل عندما كنت أكتب الخطب لمحافظ ماين). فالتجارة، مثل التكنولوجيا، قد تدمر للبعض وظائفهم وخاصة الوظائف التي لا تشترط المهارات الخاصة. فإذا كان العامل بولاية ماين يكسب ١٤ دولارًا في الساعة نظير عمل يحصل لقاءه العامل في فيتنام على دولار واحد في الساعة، فيجدر بعامل ولاية ماين أن يزيد إنتاجيته أربعة عشر ضعف ما هي عليه. فإن لم يفعل ذلك، ستذهب الشركات الرامية إلى تعظيم أرباحها إلى فيتنام. كما ستتسبب التجارة

الدولية في خسارة الدول الفقيرة لما كانت تجني الربح من ورائه هي الأخرى. فالصناعات التي كانت في حماية من المنافسة الدولية عشرات السنوات والتي ترعرعت بها كل العادات السيئة بسبب عدم منافستها مع الآخر ستسحقها المنافسة الضارية الفعالة القادمة من الخارج. كيف ستحاول شركة ثامبز أب Thumps Up إنتاج كولا في الهند إذا كانت الكوكاكولا قد دخلت السوق الهندية عام ١٩٩٤م؟

أما على المدى البعيد، فالتجارة تزيد النمو الاقتصادي الذي يستوعب مَن جرى تشريدهم من وظائفهم. فمع زيادة الصادرات يصبح المستهلكون أكثر ثراءً بسبب زهد ثمن السلع المستوردة، ويخلق هذا الطلب على مزيد من الأيدي العاملة في كافة الأنشطة الاقتصادية لتغدو بذلك الوظائف التي خسرها بعض الأفراد بسبب التجارة الدولية خسارة ضئيلة، مقارَنَةً بقدرة الاقتصاد على خلق الوظائف الجديدة. كشفت دراسة أُجْرِيَتْ بعد عقد اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة أن حوالي ٣٧,٠٠٠ فرد سنويا في المتوسط فقدوا وظائفهم في الفترة ما بين ١٩٩٠م إلى ١٩٩٧م بسبب التجارة الحرة مع المكسيك، ووفر الاقتصاد خلال نفس الفترة ٢٠٠,٠٠٠ فرصة عمل شهريًّا.[٥] ومع ذلك فإن «المدى البعيد» لا يخلو من عبارات قاسية مثل «تكلفة المرحلة الانتقالية» أو «الإحلال الوظيفي قصير المدى» والتي تستخدم لتسكين آلام من تضرروا من التجارة الدولية. فلن ينتظر البقال أو الجزار المدى البعيد حتى يسدد له عمال صناعة الأحذية - الذين فقدوا وظائفهم في ولاية ماين - ما عليهم من ديون. والحقيقة المؤسفة أن وضعهم الاقتصادي قد لا يتحسن لا على المدى القصير ولا على المدى البعيد. ففي معظم الأحيان يكون العمال المشردون مفتقرين إلى المهارات الخاصة. (تفوق أعداد الفاقدين وظائفهم بسبب دخول التقنيات الجديدة أعداد ممن يفقدونها بسبب التجارة بكثير). فإذا تركزت إحدى الصناعات في منطقة معينة، مثلما يحدث دائمًا، قد يشاهِد المشردون من العمل حياتَهم تنهار نصب أعينهم.

كانت جريدة النيويورك تايمز قد سجلت ما حدث في بلدة نيوتن فولز التي تقع في المنطقة الشمالية من نيويورك، والتي بها مصنع لصناعة الورق منذ عام ١٨٩٤م، الذي أُغْلِق بعد مائة عام بسبب احتداد المنافسة الأجنبية، وكان هذا أمرًا مؤسفًا:

«منذ أكتوبر ـ وبعد المحاولة الأخيرة للحيلولة دون إغلاق المصنع ـ اقتربت نيوتن فولز من التحول إلى قضية تدرس في علم الاجتماع الذي يتناول المجتمعات الريفية الكئيبة: تحتضر البلدة وينعيها أفرادها القليلون الذين يرون مجتمعهم على وشك الانتهاء تمامًا مثل الساعة القديمة التي تُصِرُّ عقاربها على التحرك في عناد إلى أن يصل العقربان إلي الدقة الأخيرة.»[٦]

صحيح أن المكاسب الاقتصادية التي تحققها التجارة تفوق الخسائر التي تسببها، ولكن نادرا ما يقدم من حققوا المكاسب المساعدة للخاسرين ممن تكون خسارتهم فادحة دائمًا. فما العزاء الذي سيحصل عليه عامل صناعة الأحذية في ماين إذا جعلت التجارة مع فيتنام الولايات المتحدة بأكملها أكثر ثراءً؟ فهذا عامل فقير وربما سيظل فقيرا إلى الأبد. ها نحن نعود للحديث عن الرأسمالية التي سبق وتحدثنا عنها في بداية الكتاب وفي الفصل الثامن أيضًا. فالأسواق تتسبب في فرضِ نظام جديد أكثر فاعلية، وتدميرِ النظام القديم. وهذا ليس بالشيء الجميل، وخاصة بالنسبة لمن اعتادوا على النظام القديم. فالتجارة الدولية تزيد من حجم الأسواق واحتداد المنافسة وأكثر تسببًا في سحق العمالة غير المدربة. لقد وضع مارك توين Mark Twain يده على المعضلة الأساسية حين قال: «أحب التقدم، ولكنه تغيير لا أحبذ حدوثه.»

أما مارفين زونيس Marvin Zonis المستشار الدولي والأستاذ بكلية التجارة، فقد نعت الفوائد الكامنة تحت لواء العولمة بالفوائد «الهائلة» وخاصة لأفقر الفقراء. وقال أيضًا: «إن العولمة تلحق الضرر بكل شيء في كل مكان. فهي تمزق أنماط الحياة المترسخة ـ وتقطع أوصال العلاقة بين الرجل وزوجته، وبين الآباء وأبنائهم، وبين الرجال والنساء، والشباب والمسنين، والرئيس ومرءوسيه، وبين الحاكم والمحكوم.»[٧] بالطبع يمكن القيام بما يخفف من تأثير تلك اللطمات، مثل أن نبقيَ العمال في وظائفهم أو أن نوفر لهم فرص عمل أخرى. وقد نوفر المساعدات من أجل تنمية المجتمعات التي تأذت بفعل خسارة صناعاتها الكبيرة. وذلك عن طريق تعليم طلبة المدارس كل أنواع المهارات التي تجعلهم يتكيفون مع أي نشاط يفرضه الاقتصاد عليهم. باختصار، يجب أن نتأكد أن الفائزين من التجارة يعوضون

الخاسرين منها (ولو بطريقة غير مباشرة) بإشراكهم في جزء من المكاسب التي حققوها. إذا فعلنا ذلك نكون انتهجنا سياسة جيدة وكذلك فعلنا الصواب.

يحفظ مذهب الحمائية protectionism للأفراد وظائفهم على المدى القصير ويبطئ النمو الاقتصادي على المدى البعيد؛ يمكن أن نحفظ لعمال صناعة الأحذية بولاية ماين وظائفهم، أو نحمي أماكن مثل نيوتن فولز، أو نجعل مصانع الصلب في مدينة جاري بولاية إنديانا تجني مزيدًا من الأرباح. نستطيع أن نجعل كل ذلك يحدث فقط إذا خلصنا تلك المصانع من المنافسة الأجنبية، وذلك إذا فرضنا الحواجز التجارية لتحول دون أن تتأثر الدولة بالتدمير الخلاق. فلماذا لا نفعل كل هذا؟ فالفوائد التي ستعود علينا من الحمائية تبدو واضحة وضوح الشمس وهي الحفاظ على وظائف كثير من الأفراد. ولكن للأسف، فإن الثمن الفادح الذي تفرضه الحمائية يفوق فوائدها بكثير، والثمن هو انعدام وجود أية فرص عمل جديدة، أو أي دخول أعلى قد تعود على الأفراد.

ولفهم الثمن الذي تفرضه الحواجز التجارية، لا بد من طرح سؤال غريب هو: هل كانت الولايات المتحدة ستتمتع بوضعٍ اقتصادي أفضل إذا كانت قد منعت التجارة عبر نهر المسيسيبي؟ سيجيبك الحمائيون (أنصار مذهب حماية الإنتاج الوطني) بنعم. وعليه لن يصبح لدى المواطنين على الضفة الشرقية لنهر المسيسيبي سبيل للاستفادة من طائرات البوينج أو شراء النبيذ المصنوع في كاليفورنيا الشمالية. «وسيظل كل عامل هناك يتمتع بإحدى المهارات في وظيفته التي يجيدها أكثر من صناعة الطائرات أو النبيذ. وعلى الصعيد الآخر سيضطر مواطنو الضفة الغربية للمسيسيبي، ممن يتقنون صناعة الطائرات والنبيذ،» للتخلي عن تلك الأعمال ليتفرغوا لصناعة السلع التي عادة ينتجها العمال في شرق المسيسيبي، حتى إنهم لن يتقنوها بنفس درجة إتقان العاملين بها الآن. ومن ثم، فإن منع التجارة عبر نهر المسيسيبي يعود بمفهوم التخصص إلى الوراء. وسيُحْرَم المواطنون في بعض المناطق من المنتجات الأكثر تعقيدا التي تصنعها المناطق الأخرى، كما ستضطر أعداد كبيرة لشغل وظائف لا يتقنونها. باختصار، كانت الولايات المتحدة ستصبح أفقر بكثير؛ لأن كل مواطنيها كانوا سيصبحون جميعًا أقل إنتاجية. وهذا هو السبب في أن خبراء

الاقتصاد لا يفضلون التجارة عبر نهر المسيسيبي فحسب، ولكن عبر المحيط الأطلنطي والهادئ أيضًا. فالتجارة الدولية تدفع بتخصص الأعمال إلى الأمام، والحمائية تَحُول دون تحقيق ذلك.

وفي نفس السياق، تفرض أحيانًا الولايات المتحدة العقوبات الاقتصادية على بعض الدول بسبب الخلافات. وأحيانا تفرض العقوبات الصارمة بأن تمنع كل صادراتها ووارداتها تقريبا مع تلك الدول، كما تقطع عنها التجارة الدولية. فقد تمنع العراق مثلًا من الاتجار بما يملكه وهو النفط مقابل المنتجات الأخرى التي يحتاجها، وهي كل المنتجات الأخرى بخلاف النفط. (سمحت العقوبات للعراق ببيع بعض النفط ليتمكن من استيراد الغذاء والدواء). والمفارقة أن المحتجين على العولمة يطالبون دائمًا أن تفرض الولايات المتحدة عقوبات على العالم النامي. فهل العراق بلد مزدهر يتمتع فيها العمال بالأمان والبيئة النظيفة؟ لا. فالعراق دولة فقيرة بكل المقاييس وصارت الآن أكثر فقرًا. فلك أن تتخيل أن العقوبات قد تسببت في موت ما بين ١٠٠,٠٠٠ إلى ٥٠٠,٠٠٠ طفل.[٨] أليست هذه بالاستراتيجية الغريبة والمؤلمة أيضًا لتحسين الوضع الاقتصادي للعالم النامي؟ من كان يمثل أحد أكبر أسواق الأرز الذي تنتجه ولاية تكساس قبل حرب الخليج؟ العراق.

تقلل التجارة أسعار السلع للمستهلكين، الأمر الذي يشبه تمامًا زيادة الدخول؛ لنترك الحديث عن عمال صناعة الأحذية قليلا لنتحدث عن الأحذية نفسها. فلماذا تتجه شركة نايك لتصنيع الأحذية في فيتنام؟ لأن تكاليف الإنتاج هناك أرخص من تكاليف الإنتاج في الولايات المتحدة، ويعني هذا أن الأحذية ستصبح أرخصَ ثمنا. والمفارقة أن المستاءين من التجارة الحرة يتجاهلون حقيقة أن السلع المستوردة رخيصة الثمن تعود بالنفع على المستهلكين ذوي الدخول المنخفضة (وكذلك علينا جميعا). فالسلع الرخيصة لها نفس تأثير الدخول المرتفعة على حياتنا، فكل منهما يجعلنا قادرين على شراء مزيد من الأغراض، وهذا حقيقي بالنسبة لكل الأفراد في سائر الدول الأخرى.

إن الحواجز التجارية ما هي إلا نوع من الضرائب المستترة، تخيل معي أن الحكومة الأمريكية فرضت ضريبة قدرها ٣٠ سنتًا على كل جالون عصير برتقال مباع في الولايات

المتحدة. أعتقد أن ذلك سيتسبب في استشاطة حزب المحافظين المعارضين للحكومة غضبا، كما قد يستخدم الليبراليون تلك الضريبة في إثارة جميع قضايا الضرائب المفروضة على الغذاء والكساء، ولأنها أي هذه الضرائب، تنازلية (تستقطع نسبة من الدخل) فهي تقع أكثر على عاتق الفقراء. «صحيح أن الحكومة أضافت ٣٠ سنتًا على تكلفة جالون عصير البرتقال، ولكن ليس بنفس شفافية الضريبة.» فالحكومة الأمريكية تفرض التعريفات الجمركية على البرتقال البرازيلي وعصير البرتقال بنسبة قد تصل إلى ٦٣ بالمائة، وذلك لتمتع بعض المناطق في البرازيل بالمناخ المناسب تمامًا لزراعة الموالح، الأمر الذي يهدد عيش المزارعين الأمريكيين. لذلك تحميهم الحكومة بفرض تلك التعريفات. ويقدر خبراء الاقتصاد أن التعريفات الجمركية على عصير البرتقال المستورد من البرازيل يحدد حجم المعروض منه، ومن ثَمَّ يزيد سعر الجالون بحوالي ٣٠ سنتًا. ولا يدرك معظم المستهلكين أن الحكومة تأخذ منهم تلك الأموال لترسلها إلى مزارعي البرتقال في فلوريدا.[٩] فهذا غير مدون في إيصال الشراء.

يتسم الحد من الحواجز التجارية بنفس تأثير خفض الضرائب على المستهلكين. فقد سبقت اتفاقية التعريفات الجمركية والتجارة (الجات) منظمة التجارة العالمية. فبعد الحرب العالمية الثانية، كانت اتفاقية الجات هي الآلية التي استخدمتها الدول لإلغاء التعريفات الجمركية، وفتح الطريق أمام مزيد من التجارة. فقد انخفض متوسط التعريفات الجمركية في الدول الصناعية من ٤٠ بالمائة إلى ٤ بالمائة خلال ثماني دورات للمفاوضات حول الجات في الفترة من ١٩٤٨م إلى ١٩٩٥م، الأمر الذي يعد خفضا هائلا على «الضريبة» المفروضة على جميع السلع المستوردة. كما أجبر ذلك الخفض أيضًا المنتجين المحليين على خفض أسعار سلعهم وتحسين جودتها للصمود أمام المنافسة. فمثلا تحسنت جودة السيارات اليوم بكثير عنها في عام ١٩٧٠م لسببين: أولًا: أصبح يمكنك الاختيار بين مجموعة كبيرة من السيارات المستوردة الممتازة. ثانيًا: تحسنت سوق ديترويت المحلية في صناعة السيارات بشكل كبير هي الأخرى. فسوف تعجبك مثلًا سيارة الهوندا أكورد، وكذلك سيارة فورد تاروس التي تحسنت كثيرًا عما سبق.

تعود التجارة بالنفع على الدول الفقيرة أيضًا؛ إذا بدأت تشرح بصبر فوائد التجارة لمعارضي التجارة الدولية في سياتل أو واشنطن أو دافوس أو جنوة، ربما سيسارعون بشراء بعض السلع وتخزينها ليبيعوها لاحقا بأسعار أعلى. وربما لا. فالاحتجاجات ضد العولمة تقوم على فكرة أن الدول الغنية أصبحت تفرض التجارة الدولية على العالم النامي. فإذا كانت التجارة تعود بكل النفع على الولايات المتحدة، فهي بالتأكيد تعود بكل الضرر على سائر الدول الأخرى. من هنا يجب أن نعرف أن فكرة جني المكسب على حساب خسارة الآخرين ليس لها مكان في الاقتصاد، وكذلك في التجارة الدولية. فممثلو الدول النامية هم من كانوا يشكون بمرارة شديدة من قطع محادثات منظمة التجارة العالمية الذي حدث في سياتل (بفعل أعمال الشغب التي أثارها المحتجون ضد العولمة). لدرجة أن بعضهم ظن أن إدارة كلينتون هي التي نظمت تلك الاحتجاجات سرًّا؛ للحيلولة دون إكمال المحادثات لحماية أصحاب المصالح من الأمريكيين مثل العمالة النقابية. وبالفعل بعد فشل محادثات منظمة التجارة العالمية في سياتل، ألقى كوفي أنان الأمين العام للأمم المتحدة اللوم على الدول الصناعية لأنها صنعت حواجزَ تجارية حالت دون انتفاع الدول النامية من التجارة الدولية، وطالب بإبرام «صفقة دولية جديدة».[١٠]

تعطي التجارة الدولية للدول الفقيرة إمكانية دخول أسواق العالم المتقدم التي يتركز بها معظم مستهلكي العالم (أو على الأقل من يملكون المال لإنفاقه). لقد كان لقانون النمو والفرص في أفريقيا الذي صَدَرَ عام ٢٠٠٠م أفضل تأثير على أفقر الدول الأفريقية؛ حيث سمح لهم بتصدير المنسوجات للولايات المتحدة بتعريفات جمركية قليلة أو بدون تعريفات على الإطلاق. وبعد عام واحد قفزت صادرات مدغشقر من المنسوجات للولايات المتحدة إلى ١٢٠ بالمائة، وقفزت صادرات ملاوي ونيجيريا إلى ١,٠٠٠ بالمائة وصادرات جنوب أفريقيا إلى ٤٧ بالمائة، الأمر الذي وصفه أحد المعلقين: «وظائف حقيقية لأناس حقيقيين.»[١١]

كما تمهد التجارة الدولية الطريق للدول الفقيرة نحو الثراء. ففي أغلب الأحيان ترتفع أجور العاملين بالصناعات التي تُصَدَّر منتجاتها عن أجور العاملين بالأنشطة الاقتصادية الأخرى. وتلك هي البداية فقط. فالتصدير يخلق مزيدا من المنافسة بين

العمال، وهذا يؤدي إلى رفع كل دخول الأفراد حتى القرويين الذين يتوفر لهم كثير من المحاصيل بعدما تهاجر أعداد كبيرة منهم من المناطق الريفية للحصول على فرص عمل أفضل في المدينة. بل وهناك الأهم من ذلك أيضًا حيث توفر الشركات الأجنبية رأس المال والتكنولوجيا والمهارات الجديدة التي لا تزيد من إنتاجية العاملين بصناعة الصادرات فحسب، بل وتؤثر أيضًا على كافة الأنشطة الاقتصادية الأخرى. فالعمال «يتعلمون بالممارسة» وتظل تلك المعرفة معهم أينما ذهبوا.

يحكي ويليام إيسترلي William Easterly في كتابه الرائع «البحث المراوغ عن النمو» The Elusive Quest for Growth قصة بداية صناعة الثياب في بنجلاديش، وهي الصناعة التي كان للصدفة دور في قيامها. فقد كانت مؤسسة دايو Daewoo بكوريا الجنوبية أحد أكبر مصنعي النسيج في السبعينيات. وبعدما فرضت أمريكا وأوروبا حصص استيراد على المنسوجات القادمة من كوريا الجنوبية، قامت الشركة التي طالما كانت تسعى لزيادة أرباحها بتجنب الحواجز التجارية بنقل جزء من نشاطها إلى بنجلاديش. وفي عام ١٩٧٩م، وقعت دايو اتفاقية تعاون لإنتاج القمصان مع الشركة البنجلادشية ديش جارمينتس Desh Garments. والأدهى من ذلك، قامت دايو بتدريب ١٣٠ عاملا من ديش جارمينتس في مقرها بكوريا الجنوبية. بعبارة أخرى، قامت دايو باستثمار رأس المال البشري للعمال البنجلاديشيين. والرائع في رأس المال البشري - بعكس الآلات أو رأس المال المادي - هو أنه لا يمكن محوه مطلقا. فبمجرد أن يتعلم البنجلاديشيون كيفية صناعة القمصان، لن ينسوها مطلقا. وبالفعل لم ينسوها حتى الآن.

وانقطعت مؤخرًا علاقة شركة دايو بشريكتها البنجلاديشية بعدما غرست بها بذرة صناعة الصادرات التي تسببت في ازدهار الاقتصاد. ففي الثمانينيات ترك ١١٥ عاملا، من بين المائة وثلاثين الذين جرى تدريبهم في دايو، الشركة ليفتتحوا شركاتهم الخاصة لتصدير الثياب. ويدلل السيد إيسترلي أن ما قامت به شركة دايو من استثمار كان بمنزلة حجر أساس لصناعة تصدير الثياب التي بلغ حجمها ٣ مليارات دولار فيما بعد. وخشية ألا يعتقد البعض أن الحواجز التجارية تُفْرَض لمساعدة أفقر الفقراء أو أن الجمهوريين يرفضون حماية أصحاب المصالح أكثر من الديمقراطيين، يجدر بنا أن نذكر

أن إدارة ريجان كانت قد فرضت حصص استيراد على المنسوجات القادمة من بنجلاديش في الثمانينيات. ولن تكفي تلك الصفحات القليلة لعرض الأسباب الاقتصادية وراء وضع الحدود على صادرات دولة يبلغ إجمالي الناتج المحلي للفرد بها ٣٥٠ دولار.

كلنا نعرف أن الصادرات رخيصة الثمن هي التي فتحت الطريق لازدهار «النمور» الآسيوية مثل سنغافورة وكوريا الجنوبية وهونج كونج وتايوان (ومن قبلهم اليابان). وعكسهم الهند التي تسبب بقاؤها منعزلة تجاريًّا في أن أصبح اقتصادها من أكثر الأنظمة الاقتصادية تعثرا في العالم لعشرات السنوات. (كان غاندي للأسف مثل لينكولن قائدًا عظيمًا ولكنه اقتصادي سيئ. فهو يقول: إن العجلة الدوارة المرسومة في علم الهند ترمز إلى الاكتفاء الذاتي الاقتصادي الذي تعيشه الهند). كما استخدمت الصين الصادرات هي الأخرى كمنصة إطلاق للنمو. بالفعل إذا كانت مقاطعات الهند الثلاثون تعتبر دولا مستقلة، لتصدرت مراكز أسرع الدول نموًّا في العالم في الفترة ما بين ١٩٧٨م و١٩٩٥م. ولكي نقف على هذا الإنجاز التنموي ونعرف قدره يكفي معرفة أن إجمالي الناتج المحلي للفرد في بريطانيا استغرق ثمانية وخمسين عامًا ليتضاعف منذ الثورة الصناعية. أما إجمالي الناتج المحلي للفرد في الصين فيتضاعف كل عشر سنوات. كتب كل من نيكولاس كريستوف Nicholas Kristof وشيريل وودن Sheryl WuDunn المراسلان الآسيويان لصحيفة النيويورك تايمز:

«كتبنا من قبل نحن وغيرنا من الصحفيين عن مشاكل عمالة الأطفال والظروف القمعية في كل من الصين وكوريا الجنوبية. ولكن إذا نظرنا إلى الماضي نكتشف أننا كنا نبالغ في القلق. فقد اتجهت تلك المؤسسات المستغلة لجمع الثروة لتحل المشاكل التي تسببت فيها. فلو أن الأمريكيين قاطعوا صادرات تلك المؤسسات كنوع من رد الفعل تجاه الأعمال المروعة التي مارستها تلك المؤسسات في حق عمالها في الثمانينيات، لما كان لجنوب الصين أو كوريا الجنوبية أن يحققا هذا الكم الكبير من التقدم الذي حققاه اليوم».[١٢]

ولم يقتصر هذا التقدم على الصين وجنوب شرق آسيا فحسب. فكما تشير دراسة أجرتها شركة الاستشارات أيه تي كيرني AT Kearney عن تأثير العولمة في أربعة وثلاثين دولة نامية ومتقدمة، فإن الدول التي تعولمت أسرع شهدت زيادة في معدلات نموها تراوحت بين ٣٠ و٥٠ بالمائة أكثر من الدول الأقل اندماجا مع الاقتصاد العالمي. كما زادت الحرية السياسية لتلك الدول أيضًا بشكل كبير، وزادت نقاطها في مؤشر التنمية البشرية للأمم المتحدة. يقدر الباحثون أن حوالي ١,٤ مليار شخص قد نجوا من الفقر المطلق بسبب النمو الاقتصادي الناتج عن العولمة. ولكن السيئ في الأمر أن الزيادة في معدلات النمو الاقتصادي تسببت أيضًا في ارتفاع معدلات عدم المساواة في الدخول، والفساد والتدهور البيئي، الأمر الذي سنتناوله بالتفصيل لاحقًا.

وثمة طريقة أسهل للدلالة على مزايا العولمة: فماذا سيكون الحال لو لم يتسع نطاق التجارة والاندماج الاقتصادي بين الدول؟ ودعني أطلب من معارضي التجارة الدولية الإجابة على السؤال الذي طرحه جيفري ساكس Jeffrey Sachs أستاذ الاقتصاد بجامعة هارفارد: هل يوجد في التاريخ دولة واحدة نجحت في تنمية اقتصادها دون التجارة أو الاندماج مع الاقتصاد العالمي؟[١٣] الإجابة هي: لا يوجد.

وهذا يفسر لماذا أشار توم فريدمان إلى ضرورة تسمية التكتلات المعارضة للعولمة «بالتكتلات الرامية إلى إبقاء فقراء العالم فقراءَ».

تقوم التجارة على عمليات التبادل التي يقوم بها الأفراد طواعية؛ فكلنا نفعل ما يعود علينا بالنفع، تلك النقطة يغفل عنها دائمًا المختلفون حول قضية العولمة. فالأفراد في بانكوك لا يذهبون لتناول الطعام في ماكدونالدز هناك تحت تهديد السلاح. ولكنهم يذهبون إليه طواعية لأنهم يريدون ذلك. فإن لم يكونوا يريدون ذلك، فهم غير مضطرين للذهاب رغما عنهم. وإن لم يذهب أحد إلى هذا المطعم، فسوف يخسر ويغلق. فهل يغير ماكدونالدز ثقافات الشعوب؟ نعم. هذا ما لفت نظري منذ عشر سنوات عندما رأيت مطعم كنتاكي فرايد تشيكن في مقاطعة بالي، حينها كتبت: «يتناول الإندونيسيون وجباتهم السريعة الخاصة بهم التي تغلف بطريقة أكثر عملية من صناديق الورق المقوى والأطباق البلاستيكية التي يستخدمها

مطعم كنتاكي. فالأكشاك عندهم تبيع لك الوجبات ملفوفة في ورق شجر الموز وصفحات الجرائد. فورقة الموز الخضراء الكبيرة تحتفظ بالحرارة وتمنع تسرب الزبد كما أنها تثنى بطريقة أنيقة.»

ولكن يبدو أن أوراق الموز تخسر أمام الورق المقوى. أذكر أنني حضرت أحد الاجتماعات التجارية مع زوجتي في بويرتا فالارتا بالمكسيك، وهي مدينة جميلة تقع بين التلال وبين المحيط الهادئ، وتشتهر المدينة بمتنزه يمتد بمحاذاة المحيط الذي أعتبره واحدًا من أجمل المناطق في المدينة، ويبرز في منتصفه مطعم هوترز Hooters الأمريكي سيئ السمعة، الذي عندما رآيناه صاح أحدهم قائلًا: «هذا خطأ فادح.»

ربما لم يكن انتشار مطعم هوترز في كل أنحاء العالم ما كان يطمح إليه آدم سميث. يقول مارفين زونيس: «من المؤكد أن الجوانب التي تنشرها الثقافة الأمريكية مثل الفساد والفظاظة والعنف والجنس تستحق عظيم الاستياء.»[١٤] إن التهديد المسمى «التجانس الثقافي» الذي يأتي أخطره من الولايات المتحدة يعد بمنزلة صفعة للعولمة. ولكنها قضية تعود بنا إلى نقطة مهمة ذكرناها في الفصل الأول: من الذي يقرر؟ صحيح أنني لم أكن سعيدا برؤية مطعم هوترز في بويرتا فالارتا، ولكن كما أشرت من قبل، أنا لا أتحكم في العالم من حولي. والأهم من ذلك، أنا لا أعيش في بويرتا فالارتا ولا أدلي بصوتي في الانتخابات هناك، كما أنني لست من المتظاهرين الغاضبين في سياتل أو جنوة.

هل توجد أسباب منطقية تجعلنا نحد من انتشار مطاعم الوجبات السريعة؟ نعم، فتلك المطاعم تتسبب في تأثيرات خارجية معهودة، مثل ازدحام المرور وإلقاء المخلفات في الشوارع، كما أنها قبيحة المنظر، وتسهم في الزحف الحضري. (قبل معارضتي إنشاء محطة قطار جديدة في فوليرتون أفينيو كنت ضمن مجموعة تحاول منع أحد فروع ماكدونالدز من أن تسد أحد الشوارع). فكل هذه قرارات محلية يجب أن يتخذها من تؤثر عليهم تلك الأعمال سواء المستمتعون بوجبات ماكدونالدز في مكان آمن ونظيف داخل المطعم أو من يعانون من انسداد مصارف مجاري المياه بسبب أكياس الطعام السريع. ينطبق على التجارة الدولية قيمة من القيم الأساسية الليبرالية: وهي حق اتخاذ قراراتنا الشخصية.

والآن يوجد مطعم ماكدونالدز في موسكو الذي لم يكن ستالين ليسمح بوجوده مطلقا، كما توجد الآن مقاهي ستاربكس في المدينة المحرمة في بكين التي لم يكن لماو أن يسمح بها هو الآخر. فأي الأمرين يتركنا في حيرة أكثر؟

وربما يكون مفهوم التجانس الثقافي بالمفهوم الخاطئ. فالثقافة تنتقل في كل الاتجاهات. يمكن الآن أن أؤجر أفلام الفيديو الإيرانية من متجر بلوكباستر Blockbuster لتأجير شرائط الفيديو. كما أذيع في الإذاعة فقرة عن الحرفيين والفنانين في المناطق النائية بالعالم، والذين يبيعون أعمالهم الفنية عبر الإنترنت. فيمكنك الدخول على موقع نوفيكا دوت كوم Novica.com لتجد سوقًا عالمية حقيقية للصناعات الحرفية والفنون. تشرح كاثرين ريان التي تعمل لدى نوفيكا فتقول: «ثمة مجتمع في بيرو اتجه معظم أفراده للعمل في مناجم الفحم. والآن وبسبب نجاح حققه أحد فناني التطريز من خلال موقع نوفيكا، استطاع أن يجذب الكثير من أفراد أسرته وجيرانه للعمل مرة أخرى في هذا المجال، وتخلوا عن عملهم في مناجم الفحم، بل إنهم يعملون الآن بما كانت تفعله عائلاتهم لعدة أجيال، وهو تطريز المنسوجات بالزخارف الرائعة.»[١٥] يشير الكاتبان جون ميكليثويت John Micklethwait وأدريان ولدريدج Adrian Wooldridge في كتابهما الدعائي للعولمة «مستقبل ممتاز» A Future Perfect إلى أن شركة فنلندية مغمورة سابقا مثل شركة نوكيا استطاعت أن تهزم شركة عملاقة أمريكية مثل موتورولا هزيمة تجارية.

نحن لم نتحدث بعد عن الآثار الضارة للعولمة، فمطعم هوترز يعتبر صداعًا خفيفًا مقارنة بالرعب الذي تصنعه المؤسسات الآسيوية المستغلة المروعة. ومع ذلك فالقاعدة واحدة. فشركة نايك لا تؤجر العمالة بالسخرة في مصانعها بفيتنام. فلماذا إذن يقبل العمال الأجر البالغ دولارًا واحدًا أو دولارين في اليوم؟ «لأن هذا أفضل من أي خيار آخر لديهم.» وفقًا لمعهد الاقتصاد الدولي فإن الأجر المتوسط في الشركات الأجنبية في الدول منخفضة الدخل يبلغ ضعف متوسط دخل العاملين بالصناعات المحلية.

يصف كل من نيكولاس كريستوف، وشيريل وودن مقابلتهما مع عامل تايلاندي تعمل ابنته البالغة من العمر خمسة عشر عامًا في مصنع في بانكوك لصناعة الملابس التي تصدر للولايات المتحدة - كما يلي:

«تحصل الفتاة على أجر يبغ دولارين في اليوم في نوبة عمل تستمر تسع ساعات في اليوم وستة أيام في الأسبوع. وأثناء العمل كانت الإبر تدخل في يديها في كثير من المرات وكان مديروها يضمدون لها الجروح حتى تتمكن من استئناف العمل.

حينها أشفقنا على الفتاة قائلين: «يا للمأساة.»

وهنا نظر لنا الأب في دهشة وقال: «إنه أجر جيد، أتمنى أن تحتفظ ابنتي بتلك الوظيفة.

فنحن نسمع الآن أقاويلَ عن إغلاق المصانع، وتقول ابنتي إن هناك إشاعات أن مصنعها سيغلق هو الآخر. أتمنى ألا يغلق. فلا أعرف ماذا ستفعل ابنتي إذا حدث ذلك.»[١٦]

تحوي الاحتجاجات المناهضة للعولمة رسالة ضمنية أن العالم المتقدم يعرف ما هو الأفضل لشعوب الدول الفقيرة، بدءًا من الوظائف التي تناسبهم وحتى نوعية المطاعم التي يجب أن يرتادوها. أو كما تقول مجلة ذا إيكونوميست: «لا يثق المشككون في الحكومات ولا في رجال السياسة ولا في البيروقراطيين في شتى أنحاء العالم ولا في الأسواق، لذلك فهم ينصبون أنفسهم قضاة، لا يرفضون الحكومات والأسواق فحسب، بل يرفضون مفضلات الطبقة العاملة المعنية بذلك الأمر بشكل مباشر. لا بد لنا من اتخاذ موقف حيال هؤلاء الأشخاص.»[١٧]

إن ميزة العمال في الدول الفقيرة هي أن العمالة رخيصة إذا ما قورنت بغيرها. فهي كل ما لديهم من خيار. فهم ليسوا أكثر إنتاجية، أو يستخدمون تكنولوجيا أكثر تطورا، أو حاصلين على تعليم أفضل من العمال الأمريكيين، فأجورهم ضئيلة للغاية وفقًا للمعايير الغربية؛

لأنهم ينجزون أعمالا ضئيلة جدًا وفقًا لتلك المعايير. «فإذا اضطرت تلك الشركات أن ترفع الأجور» بنسبة كبيرة، فليس هناك ميزة إذن من إنشاء مصانعها في الدول النامية. فقد تستبدل العمال بالماكينات أو تنقل مصانعها إلى مناطق يتمتع العمال بها بإنتاجية أعلى مما يبرر حصولهم على أجور عالية. «فلو أن المؤسسات المستغلة تدفع أجورا مرتفعة في نظر المعايير الغربية، لما جرى تأسيسها أصلًا.» فليس بالأمر الجميل أن يعمل الأفراد لساعات طويلة في ظروف عمل سيئة من أجل بضعة دولارات في اليوم، ولكن دعنا لا نخلط بين السبب والنتيجة. فالمؤسسات المستغلة ليست السبب في انخفاض الأجور في الدول الفقيرة، ولكنها تدفع الأجور المنخفضة لأن تلك الدول توفر لعمالها بدائلَ أخرى محدودة للغاية. فالأمر يشبه قيام المحتجين بقذف المستشفيات بالأحجار والزجاجات لأن بداخلها كثيرًا ممن يعانون من الأمراض.

ولن يفلح الأمر إذا فكرنا في مساعدة العمال بالمؤسسات المستغلة إذا قاطعنا منتجاتهم. فالصناعة مهما كانت بدائية تضع الدول الفقيرة على بداية طريق الثراء. يعلق كل من السيد كريستوف والسيدة وودن بعد مرور أربعة عشر عامًا على زيارتهما لآسيا في الثمانينيات: «لقد ذهبنا لمنطقة يسود فيها الغضب تجاه المؤسسات المستغلة تمامًا مثل غضب معظم الأفراد في الغرب. ومع ذلك لقد أقنعنا معظم الآسيويين أن الحملات المناهضة لتلك المؤسسات قد تؤذي من ستساعدهم تلك المؤسسات. وخلف الصورة الكئيبة التي تخلفها تلك المؤسسات فهي تعد بمنزلة علامة واضحة على ثورة صناعية ستعيد بناء آسيا من جديد.» وبعد الحديث عن أوضاع العمل المروعة التي يعانيها العمال، مثل منعهم من الحصول على استراحات لدخول دورة المياه، وتعرضهم لموادٍّ كيميائيةٍ خطيرة، وإجبارهم على العمل سبعة أيام في الأسبوع ـ ختما كلامهما بالآتي: «يصاب العمال الآسيويون بالذعر من فكرة مقاطعة المستهلكين الأمريكيين لبعض السلع التي ينتجونها ـ مثل لعب الأطفال أو الملابس ـ كنوع من الاحتجاج. إن الطريقة المثلى لمساعدة فقراء آسيا هي شراء المزيد من منتجات تلك المؤسسات المستغلة، وليس الأقل.»[١٨]

هل ما زلت غير مقتنع؟ اقرأ إذن المثال الموجع الآتي الذي يعرضه بول كروجمان عما سببته النوايا الحسنة من ضرر:

«في عام ١٩٩٣م ذاع خبر عمل الأطفال في مصانع الملابس في بنجلاديش التي تبيع منتجاتها بمتاجر ولمارت، حينها اقترح عضو مجلس الشيوخ توم هاركين Tom Harkin إصدار قانون يمنع استيراد الولايات المتحدة من الدول التي تسمح بعمل الأطفال تحت السن القانونية. وعلى الفور طردت مصانع النسيج عمالها من الأطفال. ولكن هل ذهب هؤلاء الأطفال إلى المدارس؟ هل عادوا إلى بيوتهم فرحين؟ تفيد منظمة أوكسفام أن الأطفال الذين جرى تشريدهم من العمل اتجهوا للعمل في وظائف أسوأ وكثير منهم اضطرتهم الظروف لممارسة البغاء.»[١٩] يا للهول!

تتفاوت مفضلات الأفراد مع تفاوت دخولهم وخاصة فيما يخص قضايا البيئة؛ تختلف اهتمامات الفقراء عن اهتمامات الأغنياء. فالفقر وفقًا للمعايير العالمية لا يعني أن ترضى بسيارة فورد فييستا في حين كنت ترغب في سيارة بي إم دبليو، ولكن الفقر يعني أن ترى أطفالك يحتضرون من الملاريا لأنك لا تستطيع تحمل دفع ٥ دولارات لقاء وسيلة حماية من البعوض، وهو المبلغ الذي يعني بالنسبة لكثير من الأفراد في مختلف دول العالم خمسة أيام من العمل. ونفس تلك المعايير تعتبر أي شخص يقرأ هذا الكتاب شخصًا ثريًّا. وإن أسرع طريقة لإنهاء أية مناقشة ذات مغزى عن العولمة هي أن تطرح قضية البيئة. ودعني أعلل لك لماذا نرتكب خطئًا فادحًا حينما نفرض مفضلاتنا البيئية على بقية العالم. فقط قم بسؤال أربعة من أصدقائك عن أكثر المشاكل البيئية خطورة.

من الأرجح سيذكر اثنان منهم على الأقل مشكلة الاحتباس الحراري، ولن يذكر أي منهم مشكلة المياه النظيفة. «ومع ذلك فمشكلة مياه الشرب غير الآمنة - التي يمكن حلها بسهولة بزيادة مستوى المعيشة - تتسبب في موت مليونَيْ نسمة سنويًّا، وإصابة نصف مليار نسمة بأمراض خطيرة.» فهل الاحتباس الحراري مشكلة خطيرة؟ نعم. هل سيحوز على اهتمامك بالكامل إذا كان الأطفال في بلدتك يموتون دائمًا من الإسهال؟ لا. إن أُولى الأفكار الخاطئة عن التجارة والبيئة هي أن الدول الفقيرة لا بد أن تلتزم بنفس المعايير البيئية التي يلتزم بها العالم المتقدم. (تمامًا مثل قضية أمان مكان العمل). فالصناعة يخرج عنها المخلفات. أذكر أول يوم لي في دورة تدريبية عن اقتصاديات البيئة عندما أشار

الأستاذ الزائر بول بورتني رئيس معهد ريزورسيس فور ذا فيوتشر Resources for the Future أننا نظل أحياء بسبب إخراجنا الفضلات. لذلك يجدر بنا قياس الفوائد التي تعود علينا مما ننتجه مقابل تكلفة إنتاجه، بما في تلك التكلفة من إحداث تلوث. فقياس شخص يتمتع بسبل العيش المريحة في مانهاتن للتكاليف والفوائد، سيكون مختلفا عن قياس شخص يعيش في شبه مجاعة في قرى نيبال. من هنا، فالقرارات التجارية التي تؤثر على البيئة في نيبال يجب ألا يفصل فيها إلا الشعب النيبالي، مع الوضع في الاعتبار أن المشاكل البيئية التي تعبر الحدود السياسية سيتم حلها بنفس الطريقة المعهودة، وذلك من خلال المنظمات والاتفاقيات متعددة الأطراف.

إن فهم البعض أن التنمية الاقتصادية بالضرورة تلحق الأذى بالبيئة، فقد يكون بالفهم الخاطئ. فعلى المدى القصير، أي نشاط اقتصادي ينتج عنه مخلفات. وكلما زاد إنتاجنا، ازداد التلوث الذي يسببه. ومع ذلك، كلما أصبحنا أكثر ثراء، أعرنا اهتمامًا أكبر للبيئة. وإليك هذا السؤال السهل؟ في أي عام كان هواء لندن أكثر تلوثًا (وهي المدينة التي تتمتع بأفضل إحصائيات طويلة المدى عن التلوث)؟ سأعطي لك اختيارات لأسهل عليك الإجابة: أفي عام ١٨٩٠م، أم ١٩٢٠م، أم ١٩٧٥م، أم ٢٠٠١م. الإجابة هي: عام ١٨٩٠م. بالفعل، فهواء لندن الآن أقل تلوثا من أي وقت مضى منذ ١٥٨٥م. (فلا شيء «نظيف» في الطهي على نار مخيم). فصحة البيئة سلعة ترفيهية بالمعنى التقني للكلمة مما يعني أننا نزيد من قيمتها كلما أصبحنا أكثر ثراء. وهنا تكمن إحدى أكبر فوائد العولمة: وهي أن التجارة تجعل الدول أكثر ثراءً، فالدول الأكثر ثراءً تهتم أكثر من غيرها بصحة البيئة، كما أنها تتمتع بمزيد من الموارد لتنفقها في مكافحة التلوث. يقدر الاقتصاديون أن التلوث يزداد بأنواعه المختلفة كلما زادت الدولة ثراءً (عندما تمتلك كل أسرة دراجة بخارية) ثم يقل التلوث في المراحل الأخيرة من التنمية (عندما تحظر الدولة استخدام الوقود غير الخالي من الرصاص وتطالب باستخدام سيارات أقل استخدامًا للوقود).

يزعم معارضو التجارة الدولية أن السماح للدول المستقلة باتخاذ قراراتها الخاصة بشأن البيئة سيؤدي إلى حدوث ما يسمى «بسباق نحو القاع» الذي ستتنافس فيه الدول الفقيرة على العمل بطريقة تضر بالبيئة بتلك الدول. وهذا لم يحدث. فلقد توصل البنك

الدولي مؤخرًا بعد دراسة استمرت ستة أعوام إلى أن: «البلاد التي تؤوي التلوث وهي الدول النامية والتي تستوطن بها الصناعات غير النظيفة فشلت في أن تشكل كيانها الاقتصادي. وفي المقابل، تحاول الدول والمجتمعات الأكثر فقرًا أن تحد من التلوث لمعرفتهم أن الفوائد التي ستعود عليهم أكثر بكثير من التكاليف التي سينفقونها.»[٢٠]

لو كان الفقر رجلًا لقتلته. قالها لي ذات مرة مدير إحدى المدارس الثانوية القريبة من مشاريع إسكان شيكاغو روبرت تايلور عندما كنت أكتب مقالا عن ظروف التعليم في المدينة. فقد كان يتحدث عن التحديات التي يواجهها المعلمون أثناء تدريسهم للأولاد الذين نشئوا في الفقر أو الحرمان. وربما كان يتحدث عن أحوال العالم. فالكثير من الأماكن في العالم ـ التي نادرًا ما تخطر على بالنا، والتي بالتأكيد لا نذهب إليها ـ تعاني من فقر مدقع. ومن واجبنا نحن الدول المتقدمة أن نساعد تلك الدول لنحسن أوضاعها الاقتصادية، ويخبرنا علم الاقتصاد أن التجارة تحقق ذلك الغرض. لقد لخص بول كروجمان بدقة القلق الذي يراود البعض حول العولمة في عبارة فرنسية تقول: من لم يؤمن بالاشتراكية قبل أن يبلغ الثلاثين هو شخص بلا قلب، ومن لا يزال يؤمن بالاشتراكية بعد بلوغه الثلاثين هو شخص بلا عقل. ويقول:

«إذا اشتريت منتجًا صُنِعَ في إحدى دول العالم الثالث، اعرف أن العمال الذين صنعوه يحصلون على أجور ضئيلة للغاية مقارنة بالمعايير الغربية وربما يعملون في ظل ظروف بغيضة. ومن لم تزعجه تلك الحقائق فهو شخص بلا قلب. ولكن هذا لا يعني أن المتظاهرين على حق. ولكن على النقيض، إن من يعتقد أن حل مشكلة الفقر في العالم هو ثورة الغضب ضد التجارة العالمية هو شخص بلا عقل، أو يرفض استخدام عقله. إن الحركة المناهضة للعولمة لها تاريخ في إلحاق الضرر بنفس الأشخاص والقضايا التي تحاول مناصرتهم.»[٢١]

يصف الكثيرون اتساع نطاق التجارة الدولية بأنه قوة لا يمكن إيقافها، ولكنه ليس كذلك. كنا قد سلكنا هذا الاتجاه من قبل، ولكن تسببت كل من الحروب والسياسة في تمزيق

نظام التجارة الدولية. لقد شهد العالم أسرع فترات عولمة خلال نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين. يقول كل من جون ميكليثويت، وأدريان ولدريدج أصحاب كتاب «مستقبل ممتاز» A Future Perfect : «إذا رجعت ١٠٠ عام إلى الوراء ستكتشف عالمًا أكثر تَعَوْلُمًا مما هو عليه الآن بكل المقاييس الاقتصادية، عالمًا تستطيع فيه أن تسافر بدون جواز سفر، وقاعدة الذهب هي العملة الدولية، وفيه جعلت التكنولوجيا (من سيارات وقطارات وسفن وهواتف) العالم أصغر حجما بكثير.» ولكن للأسف يقولان: «لقد انقشع هذا الوهم الكبير على ميادين الحربين العالميتين.»[٢٢]

ومع ذلك فللحدود السياسية أهمية أيضًا؛ فيمكن للحكومات أن تغلق الأبواب في وجه العولمة كما فعلت من قبل. وبذلك تلحق الخسارة بالدول الغنية والفقيرة على حد سواء.

الفصل الثاني عشر

اقتصاديات التنمية

فقر وثراء الشعوب

تأمل معي حياة ناشون زيمبا Nashon Zimba البالغ من العمر خمسة وعشرين عامًا الذي يعيش مع زوجته وابنته الرضيعة في ملاوي. لا خلاف على أن السيد زيمبا رجل مكافح فقد بنى منزله بنفسه، وتصفه مجلة ذا إيكونوميست فتقول:

«كان يحفر الطين ويشكله مكعبات ثم يجففه في الشمس ليصنع قوالب الطوب ويمزجه بالملاط الذي صنعه من الطين أيضًا. ثم يقطع فروع الأشجار ليصنع الدعامات، ويفرش السقف بالسعف أو القش. كل هذا والمستلزمات الصناعية الوحيدة التي يستخدمها هي حد فأسه المعدنية. ومع أنه كان يعمل بمفرده وفي نفس الوقت يزرع قوت أسرته فقد تمكن السيد زيمبا من بناء منزل مظلم ضيق بارد في الشتاء ورطب في الصيف، وتتوفر به المياه الجارية فقط عندما تنهمر أمطار العواصف الاستوائية على السقف.»[1]

كل هذه المشقة والسيد زيمبا يعاني من الفقر، حيث بلغ دخله السنوي هو وأسرته عام ٢٠٠٠م حوالي ٤٠ دولارا. وهذا ليس بغريب إذ يبلغ إجمالي الناتج المحلي للفرد في ملاوي أقل من ٢٠٠ دولار. كما يبلغ إجمالي حجم اقتصاد الدولة السنوي ٢ مليار دولار - أو تقريبا ما يعادل ثُمن حجم اقتصاد ولاية فيرمونت. وحتى لا يظن أحد أنهم يعيشون حياة سهلة لطيفة يجب أن نشير إلى أن ٣٠ بالمائة من الأطفال في ملاوي يعانون من سوء التغذية، ويموت أكثر من اثنين من كل عشرة أطفال قبل سن الخامسة.

تفيد منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة (الفاو) أن أكثر من ٨٠٠ مليون شخص حول العالم يعانون من نقص التغذية، وتتركز الأغلبية العظمى منهم في الدول النامية، حيث يتركز نصفهم تقريبًا في الهند والصين. كيف لهذا أن يحدث؟ كيف في زمن الانشطار الذري والهبوط على سطح القمر وفك رموز الجينوم البشري لا يزال ٢,٨ مليار شخص أو نصف سكان العالم تقريبًا يعيشون على أقل من دولارين يوميًّا؟[٢]

قد نُرْجِع ذلك باختصار إلى فشل اقتصاد تلك الدول، فعملية خلق الثروة تقوم أساسًا على مقومات الإنتاج بما فيها المهارات البشرية وصناعة السلع ذات القيمة. وهذا ما تحتاج إليه الأنظمة الاقتصادية الفقيرة. ويصف ويليام إيسترلي الخبير الاقتصادي بالبنك الدولي مشهدًا لأحد شوارع لاهور في باكستان في كتابه الرائع عن التنمية الاقتصادية «البحث المراوغ عن النمو» فيقول:

«الناس محتشدون في أسواق المدينة القديمة وأزقتها الضيقة لدرجة أن الزحام يكاد يبتلع السيارات. وفي كل مكان هناك من يشترون ومن يبيعون ومن يأكلون ومن يطهون. كل شارع وكل زقاق مكتظ بالمتاجر، وكل متجر مكتظ بالناس. يا له من نظام اقتصادي خاص مُفْعم بالديناميكية.»[٣]

ويضيف: «إنها دولة يعاني معظم أفرادها من الأمية ويسكنون في منازل رديئة ويأكلون الطعام السيئ. صحيح أن حكومة باكستان تمكنت من صناعة سلاح نووي، ولكنها غير قادرة بعد على تطوير برنامج وقائي ضد الحصبة. يقول إيسترلي: «الناس رائعون والحكومة سيئة.»

فكل دولة غنية بعمل أفرادها الجاد وفطنتهم. حتى إن معظم الدول - بما فيها بعض الدول الأكثر فقرًا في العالم - تتمتع بموارد أكثر بكثير مما يجري استغلاله.

ولكن للأسف لا يملك الاقتصاديون الوصفة التي تُحَوِّل الدول الفقيرة إلى دول غنية. صحيح هناك عديد من الأمثلة على الدول التي حققت نجاحًا مبهرًا مثل «النمور» الآسيوية - هونج كونج وسنغافورة وكوريا الجنوبية وتايوان - والتي شهد اقتصادها نسبة نمو تفوق ٨ بالمائة سنويًّا على مدار ثلاثين عامًا تقريبًا، ولكن ليس لدينا الوصفة الأكيدة للنمو التي يمكن تطبيقها في دولة تلو الأخرى كنوع من امتياز التنمية. فحتى النمور الآسيوية تعرضت لفترات تعثر شديد خلال الأزمة المالية الآسيوية عام ١٩٩٧م. ولكن لا زلنا على الأقل لدينا معرفة معقولة عما يجعل الدولَ غنيةً. فإذا حصرنا كل أنواع السياسات التي تشترك في تبنيها الأنظمة الاقتصادية الفعالة، سيتطرق إلى أذهاننا السؤال الفطري الذي طرحه دوجلاس نورث Douglass North الحائز على جائزة نوبل وهو: «لماذا لا تتبنى الدول الفقيرة السياسات التي سبق ونجحت مع دول أخرى؟»[٤]

فيما يأتي بعض الأمثلة على السياسات وأيضًا المواقع الجغرافية الجيدة التي يعتقد اقتصاديو التنمية أنها السبب في فقر بعض الدول وثراء دول أخرى:

المؤسسات الحكومية الفعالة: لكي تنمو الدولة وتزدهر تحتاج إلى سن القوانين وفرض وبناء المحاكم والبنية التحتية الأساسية وتشكيل حكومة قادرة على جباية الضرائب، والتي لا بد في نفس الوقت أن تحظى باحترام شديد بين المواطنين. وبهذا تكون الدولة قد رسمت الطريق الذي تسير عليه الرأسمالية. وفي الوقت نفسه يجب أن تتسم كل تلك الأعمال بالنزاهة. فالفساد لا يسبب الإزعاج فقط كما نحسبه أحيانا، ولكنه أشبه بمرض السرطان الذي يسيء توزيع الموارد ويكبت روح الابتكار ويثبط الاستثمار الأجنبي. وبينما تتفاوت مشاعر الأمريكيين تجاه حكوماتهم ما بين اللامبالاة والعداء تتوق معظم الشعوب الأخرى للحكومات المثالية. يقول توم فريدمان في عموده الاقتصادي بصحيفة النيويورك تايمز:

«كنت قد اشتركت منذ أسبوعين في مؤتمر بجامعة نانجينج في الصين، ولا يزال صوت شابة صينية عالق في أذني وهي تناشدنا للحصول على إجابة لسؤالها: «كيف نتخلص من كل أنماط الفساد في بلادنا؟» فهل تعرف إلى أي مدى يتوق المواطن الصيني العادي بل ويستعد لأن يدفع لتكون عاصمته مثل واشنطن اليوم بنفس الأمانة والبيروقراطية الفعالة التي تتمتع بها؟ هل تعرف إلى أي مدى نحن مختلفين عن باقي العالم لأننا لسنا مضطرين لندفع الرشوة للبيروقراطيين لاستخراج حتى أيسر التصاريح؟»[٥]

تستحق العلاقة بين المؤسسات الحكومية والنمو الاقتصادي إجراء الدراسات الجيدة والذكية أيضًا. يفترض عالما الاقتصاد دارون أسموجلو Daron Acemoglu وسايمون جونسون Simon Johnson بمعهد ماسشوستس للتكنولوجيا، وجيمس روبينسون James Robinson بجامعة كاليفورنيا بالترتيب، أن النجاح الاقتصادي للدول النامية التي جرى استعمارها من قبل يرجع إلى فعالية المؤسسات التي شيدها المستعمرون في تلك الدول.[٦] فلقد تبنت الدول الأوروبية سياسات استعمارية مختلفة في أجزاء مختلفة من العالم، الأمر الذي كان يعتمد على مدى ترحيب المنطقة بالاستعمار الأوروبي. فقد تمكن الأوروبيون في المناطق التي استعمروها دون الاصطدام الحاد بشعوبها مثلما حدث في الولايات المتحدة من بناء مؤسسات كان لها تأثير إيجابي وطويل الأمد على النمو الاقتصادي. أما في الأماكن التي لم يتمكن فيها الأوروبيون من الاستيطان بسهولة ـ بسبب ارتفاع معدل الوفيات؛ بسبب الأمراض مثلما حدث في الكونغو ـ فكان تركيزهم ينصب بسهولة على العودة إلى أوطانهم بأكبر قدر ممكن من الثروة وبأسرع ما يمكن، والتي يشير إليها الباحثون بمصطلح «الدول الناهبة».

تناولت الدراسة أربعة وستين مستعمرة سابقة وتوصلت إلى أن ثلاثة أرباع الاختلاف في ثرواتهم الحالية يرجع لاختلاف مدى فعالية مؤسساتهم الحكومية. وفي المقابل، فإن فعالية تلك المؤسسات الحكومية تعزى إلى فترات الاستعمار التي شهدتها تلك الدول من

قبل. ولم يكن تأثير مصدر شرعية الاستعمار سواء أكان بريطانيًّا أم فرنسيًّا أم بلجيكيًّا كبيرًا (مع أن البريطانيين كانوا يغادرون الأماكن التي لم ترحب بهم كمستعمرين).

وبشكل عام، للحكومة الجيدة أهميتها. كان البنك الدولي قد رتب حكومات ١٥٠ دولة وفقًا لستة معايير أساسية مثل: المسئولية، والعبء التنظيمي، وسيادة القانون، والرشوة (الفساد)... إلخ. فالعلاقة السببية واضحة بين الحكومة الجيدة وزيادة التنمية، مثل: زيادة دخول الأفراد وانخفاض معدل وفيات الأطفال وارتفاع نسبة التعليم.[٧] فلا يهم أن نحب مصلحة الضرائب ولكن المهم أن ندرك أهميتها الكبيرة لتنمية بلادنا.

حقوق الملكية؛ قد تبدو حقوق الملكيات الخاصة حكرًا على الأغنياء، ولكنها في الواقع قد يكون لها أكبر تأثير على حياة الفقراء. حتى الدول المتقدمة مليئة بأمثلة عن حقوق الملكية غير المسجلة في سندات رسمية مثل المنازل أو الأنشطة التجارية التي تبنى على أرض مشاع أو على أراض ملك للحكومة ولكن مهملة (مثل أحياء الأكواخ التي تبنى في أطراف المدن الواسعة). دائمًا نجد العائلات والتجار يستثمرون في «أملاكهم». ولكن الملاك في تلك الحالة لا يملكون سندات قانونية تفيد بملكيتهم لتلك الأملاك. فلا يمكنهم قانونيًّا تأجيرها أو تقسيمها أو بيعها أو توريثها لعائلاتهم. والأهم من ذلك، لا يمكنهم استخدامها كضمانات إذا رغبوا في الحصول على قروض.

يفيد الخبير الاقتصادي هيرناندو دي سوتو Hernando deSoto بدولة بيرو أن هذا النوع من تقسيم الملكية غير المسجل لا يجب تجاهله. ويفيد أن القيمة الإجمالية للأملاك في حيازة الفقراء في العالم النامي غير المسجلة قانونيًّا تقدر بأكثر من ٩ تريليون دولار. وهي مبالغ غير مستغلة حيث يمكن استخدامها كضمانات للاعتماد المالي، أو كما يسميها دي سوتو «رأس مال خامل». ولكي تدرك معي مدى ضخامة هذا الرقم، فهو يعادل ثلاثة وتسعين ضعف حجم إعانات التنمية التي تمنحها الدول الغنية للعالم النامي طوال الثلاثة عقود الماضية.

أذكر مقالا نشر في مجلة ذا إيكونوميست يروي قصة زوجين من بيرو يكسبان عيشهما من تجارة الغنم، ولما كانت تلك التجارة تدر عليهما ربحًا جيدًا فقد قررا توسيع

تجارتهما، الأمر الذي يحتاج لرأس مال يبلغ ٢٥٠ دولارا - أي ما يزيد عن متوسط الدخل السنوي للفرد في ملاوي بخمسين دولارا - وبالفعل «يملك» الزوجان منزلا تساوي قيمته أكثر من المبلغ المطلوب. فهل يمكنهما الاقتراض بضمان قيمة أرضهما وبيتهما ذي الطابق الواحد؟ لا، فالمنزل مبني على أرض «عرفية» ليست مسجلة بمستندات رسمية. صحيح يمتلك الزوجان عقدا معتمدا من زعيم قريتهم، ولكنه غير موثق من المحكمة العليا. وتعلق ذا إيكونوميست على ذلك:

«يملك الأفراد ما يقرب من ثلثي مجموع الأراضي في ملاوي بهذا النحو. فالأفراد يحرثون الأرض التي اعتاد آباؤهم على حرثها. وإذا حدث نزاع على حدود الأراضي، يحكم زعيم القرية بينهم. فإذا حدث وخرقت إحدى العائلات أحكام القبيلة، من حق الزعيم أن يأخذ منها أرضها ويعطيها لآخرين.»[٨]

يشبه هذا النوع من حقوق الملكية غير المسجلة عملية المقايضة - فهي تؤدي الغرض منها في المجتمعات الزراعية البسيطة، ولكنها لا تفلح على الإطلاق في اقتصاد أكثر تعقيدًا. فالدول الفقيرة يكفيها سوءًا أنها فقيرة، أما ما يزيد الطينة بلة أن تتحول أكثر أصولها قيمة إلى أصول أقل إنتاجية مما يمكن أن تكون عليه.

عدم الإفراط في سن القوانين؛ يقع على عاتق الحكومة الكثير من المهام التي ينبغي عليها القيام بها - ومهام أكثر لا ينبغي عليها القيام بها. لنتحدث مثلًا عن المادة ٥٧٥ والمادة ٦١٥ من القانون المدني الروسي. فسيكون لهاتين المادتين تأثير عليك لو كنت تملك شركة في موسكو تعمل في نشاط بسيط مثل تركيب ماكينات البيع بقطع نقدية. فالمادة ٥٧٥ تمنع الشركات من منح أية سلعة مجانا بما في ذلك المساحة التي «تمنحها» شركتك لشركة كوكاكولا عندما تركب لها ماكينة بيع بالعملات النقدية، وتمنع المادة ٦١٥ تأجير الملكية من الباطن دون موافقة صاحب الأرض. ومن ثم، يعتبر المتر المربع الذي تشغله ماكينة البيع بالعملات النقدية نوعًا من الإيجار من الباطن. في غضون ذلك، يمنع جباة الضرائب عمل

المنشآت التجارية (مثل ماكينات البيع بعملات نقدية) دون أن يتوفر بها آلات تسجيل النقد الإلكترونية (كاشير). ونظرًا لأن بيع المشروبات بواسطة ماكينة يعد بيعًا بالتجزئة، فلا بد من خضوعها لفحوصات صحية وفحوصات أمان ضد الحريق.[٩]

تخدم القوانينُ المبالغُ فيها الفسادَ؛ حيث يقيم بيروقراطيو الحكومة العوائق أمام المواطنين من أجل تربح الرشوة ممن يريدون تخطي تلك العقبات أو التحايل عليها. فعندما تختار «شركة الأمن» المناسبة، يغدو تركيب ماكينة شراء بالعملات النقدية في موسكو أسهل بكثير من ذي قبل. فماذا يحدث لو أردتَ ممارسة نشاط تجاري في إحدى الدول المتقدمة؟

مرة أخرى نعود إلى البحث الرائع الذي قام به الاقتصادي هيرناندو دي سوتو من دولة بيرو. فقد اعتزم هو ومجموعة من أعضاء فريقه استخراج رخصة قانونية لكشك صغير لبيع الملابس في أطراف مدينة ليما. وتعهد هو والباحثون الآخرون بأنهم لن يدفعوا الرشوة حتى تعكس جهودهم التكلفة الكاملة للالتزام بالقانون. (وبالطبع طلب منهم عشر مرات أن يدفعوا الرشوة حتى إنهم اضطروا لدفعها مرتين للحيلولة دون إيقاف المشروع بالكامل). فكان يعمل الفريق ست ساعات في اليوم طوال اثنين وأربعين أسبوعا ليتمكنوا من استخراج أحد عشر تصريحًا مختلفًا من سبع هيئات حكومية مختلفة. وتكلفت جهودهم، من دون حساب الوقت، ١٢٣١ دولارًا، أو واحدًا وثلاثين مرةً ضعف الحد الأدنى للأجر الشهري في بيرو. كل هذا من أجل فتح كشك صغير.[١٠]

كنا تناولنا في الفصل الرابع كل الأسباب التي تقف وراء وجوب اقتصار عمل الحكومة على الأعمال الأساسية دون غيرها. كشف البحث الشهير الذي أجراه روبرت بارو ـ أستاذ الاقتصاد بجامعة هارفارد عن النمو الاقتصادي لمائة دولة تقريبًا على مدار ثلاثين عامًا ـ أن استهلاك الحكومة ـ أي الإنفاق الحكومي الكلي باستثناء الإنفاق على التعليم والجيش ـ مرتبط بعلاقة سلبية بنمو إجمالي الناتج المحلي للفرد. وتوصل إلى أن هذا النوع من الإنفاق (وفرض الضرائب الضروري) لا يؤدي إلى زيادة الإنتاجية، ولذا يضر أكثر مما ينفع. أما النمور الآسيوية ـ الفريق الرابح في دوري التنمية الاقتصادي ـ فقد استطاعت أن ترتقي اقتصاديًّا بإنفاقها الحكومي الذي حقق نحو ٢٠ بالمائة من إجمالي

الناتج المحلي. أما في الدول الأخرى، فقد تسببت المعدلات الضريبية العالية التي تُفَرَض بطريقة غير منظمة في إحداث خلل بالاقتصاد وإتاحة السبل أمام الفساد والرشوة. أما الضرائب المنخفضة اليسيرة والتي تسهل جبايتها فقد مكنت الكثير من الحكومات الفقيرة من تحصيل عوائد أعلى.

رأس المال البشري: إن رأس المال البشري هو ما يجعل الأفراد يتمتعون بالإنتاجية، والإنتاجية هي التي تحدد مستوى معيشة الأفراد. يقول جاري بيكر أستاذ الاقتصاد بجامعة شيكاغو والحائز على جائزة نوبل: إن كل الدول التي تنمو دخولها بشكل مستمر تتمتع أيضًا بزيادة كبيرة في مستوى تعليم وتدريب قوتها العاملة. (لدينا أيضًا من الأسباب القوية ما يجعلنا نعتقد أن التعليم يدفع عجلة النمو الاقتصادي إلى الأمام، وليس العكس). يقول بيكر: «حققت النمور الآسيوية ـ كما اصطلح على تسميتها ـ نموًّا سريعًا باعتمادها على القوة العاملة المُدَرَّبة جيدًا المتعلمة الكادحة الواعية.»[11]

في الدول الفقيرة يتمركز حول رأس المال البشري كافة الأعمال الأخرى (بل وأكثر من هذا). فالتعليم يؤدي إلى تحسين الصحة العامة (التي في المقابل تعد أحد صور رأس المال البشري). فالمشاكل الصحية الخطيرة يعالجها الأفراد في العالم النامي بالعلاجات السهلة (مثل الماء المغلي وحفر المراحيض العامة واستخدام العازل الطبي، ... إلخ). كما ترتبط المعدلات العالية لتعليم المرأة بمعدلات منخفضة في وفيات الأطفال. في غضون ذلك، يساعد رأس المال البشري على استيراد التقنيات المتطورة من الدول المتقدمة. طالما كان أحد أسباب تفاؤل المعنيين بالتنمية أن الدول الفقيرة ينبغي عليها نظريًّا أن تضيق الهوة بينها وبين الدول الغنية، عن طريق استيراد ابتكاراتها الحديثة. فبمجرد أن تتم صناعة التكنولوجيا، يمكن أن تشاركها الدول الفقيرة إياها بدون أية تكلفة على الإطلاق. فالأفراد في غانا ليسوا في حاجة لاختراع الحواسب الآلية للاستفادة منها، ولكنهم فقط في حاجة لمعرفة كيفية استخدامها.

ولكن للأسف لا تسير الأمور على ما يرام دائمًا؛ فقد سبق وشرحت لك في الفصل السادس كيف تحقق الأيدي العاملة الماهرة نموًّا اقتصاديًّا، إما بخلق الوظائف

الجديدة أو بإتقان الوظائف الموجودة بالفعل بشكل أفضل. فالمهارات هي التي تصنع كل الاختلاف سواء للأفراد أو للنظام الاقتصادي بأكمله. وهذه هي القاعدة، ولكنها تختل في الدول النامية؛ فالعمال الماهرون عادة ما يحتاجون لعمال ماهرين آخرين للنجاح في أحد الأعمال. فمن المعروف أن الطبيب الذي تدرب على إجراء جراحة في القلب ينجح فقط إذا توفرت المستشفيات المجهزة جيدًا، والممرضات المتدربات، والشركات التي تبيع الأدوية والتجهيزات الطبية، ومجموعة من المرضى ممن يملكون الموارد الكافية لتحمل نفقة إجراء جراحة القلب. أما الدول الفقيرة فتقع أحيانًا في مصيدة رأس المال البشري، فإن قلت العمالة الماهرة يقل دافع الآخرين لاكتساب المهارات كنوع من الاستثمار. فمن يكتسب المهارات العالية يكتشف أن موهبته ترتفع قيمتها في المناطق أو الدول التي ترتفع بها نسبة العمالة المدربة، الأمر الذي يشار إليه بالمصطلح الشهير «هجرة العقول» الذي يصفه ويليام إيسترلي الخبير الاقتصادي بالبنك الدولي بأنه أمر يشبه الدوران في حلقة مفرغة: «الدولة ذات العمالة الماهرة، يأتي إليها مزيد من العمالة الماهرة، والدولة ذات العمالة غير الماهرة، تظل ذات عمالة غير ماهرة.»[١٢]

وإليك هذه الملحوظة الجانبية: فهذه الظاهرة موجودة أيضًا في الريف الأمريكي. أذكر أنني كنت قد كتبت مقالا منذ فترة قصيرة لمجلة ذا إيكونوميست يحمل عنوانًا كنا نشير له محليا بعبارة «هل تصدق انكماش أيوا» أو The Incredible Shrinking Iowa.[١٣] وكما هو واضح من هذا العنوان الافتراضي فإن أجزاء من ولاية أيوا ومناطق أخرى واسعة من ريف وسط غرب الولايات المتحدة تهجرها أعداد هائلة من سكانها، مقارنة بمناطق أخرى بالدولة. والمدهش أن أربعة وأربعين مقاطعة من مقاطعات ولاية أيوا التسعة وتسعين قل عدد سكانها عام ٢٠٠٠م عن عددهم عام ١٩٠٠م. يعزى جزء من تلك الهجرة إلى زيادة إنتاجية المزارع، الأمر الذي يعود إلى زيادة كفاءة المزارعين حتى إنهم شعروا أن هذا العمل لم يعد يليق بمهاراتهم. كما توصل الاقتصاديون إلى أن الأفراد ذوي المهارات والخبرات العالية يمكنهم الحصول على أجور أعلى في الحضر من أية منطقة أخرى، لماذا؟ تفيد إحدى التفسيرات المعقولة أن المهارات المتخصصة تزيد قيمتها في المناطق

الحضرية التي تزيد فيها الكثافة السكانية للعمال الآخرين ذوي المهارات التكميلية. (فقط فكر في الإمكانيات المتوفرة في مكان مثل وادي السيليكون).

ويعد الريف الأمريكي مثالا على ما يحدث في العالم النامي. بعكس التكنولوجيا أو البنية الأساسية أو الأدوية، لا يمكن للدول الغنية أن تصدر كميات كبيرة من رأس المال البشري للدول الفقيرة. فلا يمكن مثلًا إقامة الجسور الجوية لنقل عشرات الآلاف من خريجي الجامعة إلى الدول الفقيرة بأفريقيا. ولكن طالما أن الأفراد في الدول الفقيرة يعانون من فرص العمل المحدودة، فسيقل لديهم الدافع للاستثمار في رأس المال البشري.

كيف يمكن للدول أن تنجو من المصيدة؟ تذكر هذا السؤال عندما نتحدث عن أهمية التجارة.

الموقع الجغرافي؛ يقدر البنك الدولي أن هناك دولتين غنيتين بين كل ثلاثين دولة واقعة بين مدار السرطان (الذي يمر عبر المكسيك وشمال أفريقيا وعبر الهند) ومدار الجدي (الذي يمر عبر البرازيل والطرف الجنوبي لجنوب أفريقيا واستراليا). قد يعد الموقع الجغرافي هبة ربانية نعتبرها نحن الدول المتقدمة أمرًا مسلمًا به. لقد أجرى خبير التنمية جيفري ساكس مؤخرًا بحثًا افترض فيه أن المناخ هو السبب بنسبة كبيرة في تفاوت الدخول في العالم. ويقول: «نظرًا لاختلاف التاريخ السياسي والاقتصادي والاجتماعي لدول العالم، بالتأكيد فإن الذي جعل كل المناطق الاستوائية تقريبًا تعاني من التخلف في بداية القرن الحادي والعشرين أكثر من مجرد صدفة.»[١٤] ونجد هذا صحيحا حيث تقع الولايات المتحدة وأوروبا كلها خارج المنطقة الاستوائية في حين تقع معظم أجزاء أمريكا الجنوبية وأمريكا الوسطى وأفريقيا وجنوب آسيا داخل المنطقة الاستوائية.

إذا كان الطقس الاستوائي رائعًا لقضاء العطلات، فلماذا لا يفلح إذن في إفادة الاقتصاد؟ يجيب السيد ساكس: إن درجات الحرارة المرتفعة والأمطار الغزيرة تضر بإنتاج المحاصيل، كما أنها تساعد على انتشار الأوبئة. ولهذا، فإن ما يعد تقدمًا هائلا، الذي أحرزته الدول المتقدمة، هو إنتاج أفضل للغذاء، وتحسين الصحة، وهذان الأمران لا يمكن إنجازهما في المناطق الاستوائية. فلماذا لا يعاني قاطنو شيكاغو من الملاريا؟ ليس

لأن العلماء وضعوا حدًّا لانتشار المرض، ولكن لأن الشتاء البارد يتحكم في كمية البعوض. وفي المناطق الاستوائية نجد مصيدة فقر أخرى حيث يقتصر عمل معظم السكان في هذه المناطق على الزراعة منخفضة الإنتاجية. وبذلك ليس واردًا أن تتحسن محاصيلهم أو عيشهم في ظل التربة الفقيرة والأمطار المستمرة والآفات المزمنة.

وبالطبع لا يمكن للدول أن تحزم متاعها وتنتقل لمكان آخر ذي مناخ أفضل. ولكن يقترح السيد ساكس حلَّين: أولهما: أننا ينبغي علينا أن نزيد من تشجيعنا لمزيد من الابتكارات التكنولوجية الموجهة للبيئة الاستوائية الفريدة من نوعها. والحقيقة المؤسفة هي أن العلماء، مثلهم مثل سارقي البنوك، يذهبون إلى حيث يوجد المال. فشركات الأدوية تجني الأرباح من تطوير الأدوية التي تحقق مليارات الدولارات في الدول المتقدمة. فمن بين الأدوية الجديدة التي حصلت على براءة الاختراع في الفترة ما بين ١٩٧٥م و١٩٩٧م والتي بلغ عددها ١٢٣٣ عقارا جديدا ثلاثة عشر عقارًا فقط لعلاج أمراض المناطق الاستوائية.[١٥] ولكن حتى ذلك يعد أكثر مما تحصل عليه تلك المنطقة من اهتمام بالفعل؛ فتسعة عقاقير من بين الثلاثة عشر عقارا كانت صنعتها معامل القوات المسلحة الأمريكية من أجل جنودها في حرب فيتنام، أو من أجل أبحاث الماشية وسوق الحيوانات الأليفة.

فكيف نجعل الشركات الخاصة تهتم بمرض مثل مرض النوم (الذي لا تقوم أية شركة كبرى بعمل أبحاث عنه) نفس اهتمامها بمرض الزهايمر (والذي طورت شركة فايزر عقارا له بالفعل)؟ لتحقيق ذلك علينا فقط تغيير الدوافع. لقد تبنى خبراء الاقتصاد فكرة أن تقوم الحكومة أو الوكالات الدولية بالتعرف على المرض المحتاج للعلاج ثم تعطي المنح المالية لشركات الأدوية لتُطوِّر علاجًا مناسبًا. ومن ثَمَّ تملك الحكومة براءة الاختراع وتوزع العقار بأسعار رخيصة على من يحتاجونه. ثم تحصل شركة الأدوية على ما تحتاجه من أجل القيام بالأبحاث ألا وهو العائد من الاستثمار.

والأمل الآخر لكي تنجو الدول الفقيرة في المناطق الآسيوية من مصيدة زراعة الكفاف بأن تنفتح اقتصاديًّا على بقية العالم. يقول السيد ساكس: «إن استطاعت الدولة أن ترفع من دخلها بالهروب للعمل في قطاعات أخرى غير زراعية (مثلا من خلال التوسع

في تصدير السلع المصنعة)، يمكن عندئذ إزاحة ما تشكله المناطق الاستوائية من عبء.»[١٦]
الأمر الذي يعود بنا مرة أخرى إلى صديقتنا القديمة التجارة.

الانفتاح على التجارة: لقد تناولنا على مدار فصل كامل الفوائد النظرية للتجارة. يكفي القول بأن تلك الفوائد غفلت عنها حكومات الكثير من الدول الفقيرة في العقود الأخيرة. وللأسف يقع الكثير في وهم منطق الحمائية المضلل ـ وهو فكرة أن مقاطعة السلع الأجنبية سيجعل الدول أكثر ثراءً. فطالما كانت استراتيجيات «الاكتفاء الذاتي» و«قيادة الدولة» سمات مميزة للأنظمة الحاكمة بعد الاستعمار مثل الهند وأنحاء كبيرة من أفريقيا. وتساعد القيود التجارية على «انغلاق» الصناعات المحلية لتنمو محققة قوة كافية تمكنها من مواجهة المنافسة الدولية. يخبرنا علم الاقتصاد أن الشركات التي تحتمي من المنافسة لا تنمو محققة قوة اقتصادية ولكنها تصبح أكثر كسلا وتراخيًا. أما السياسية فتخبرنا أنه بمجرد انغلاق إحدى الصناعات، ستظل دائمًا منغلقة. والنتيجة كما قالها أحد الاقتصاديين «منفى اقتصادي اختياري كبير».[١٧]

ولهذا الأمر تكلفته الضخمة. تخبرنا الكثير من الأدلة أن الأنظمة الاقتصادية المفتوحة تنمو أسرع من الأنظمة المنغلقة. قارنَ كلٌّ من جيفري ساكس وأندرو وارنر الباحثان بمعهد هارفارد للتنمية الدولية في دراسة أجرياها بين الأداء الاقتصادي للأنظمة الاقتصادية المنغلقة ـ التي تفرض التعريفات الجمركية العالية والمعوقات التجارية الأخرى ـ وبين أداء الأنظمة الاقتصادية المنفتحة، التي كشفت أن الأنظمة الاقتصادية بالدول الفقيرة حققت نموًّا بلغ ٧ بالمائة في دخل الفرد سنويا خلال فترة السبعينيات والثمانينيات في حين حققت الأنظمة الاقتصادية المنفتحة نموا بلغ ٤,٥ بالمائة سنويًّا. والجدير بالذكر، أنه عندما تنفتح الأنظمة الاقتصادية التي كانت منغلقة من قبل تحقق زيادة ملحوظة في معدل نموها. والحق يقال، فقد اعترض بعض خبراء الاقتصاد البارزين على تلك الدراسة (من بين اعتراضات أخرى) استنادًا على أن الأنظمة الاقتصادية المنغلقة على التجارة غالبًا ما تواجه مشاكل أخرى أيضًا. فهل نقص التجارة هو الذي يَحُول دون النمو السريع لتلك الدول، أم أنه خلل في وظيفة الاقتصاد الكلي بشكل عام؟ ولذلك الغرض، هل تؤدي التجارة

إلى النمو، أم أن التجارة تحدث فقط عندما تنمو الأنظمة الاقتصادية لأسباب أخرى؟ وفي النهاية، ارتفع عدد التلفازات المباعة بحدة خلال نوبات النمو الاقتصادي التي استمرت لفترة، ولكن مشاهدة التلفاز أمر لا يدفع الدولة نحو الثراء.

يفيد أحد الأبحاث الحديثة في صحيفة «أميريكان إيكونوميك ريفيو» American Economic Review، وهي إحدى الصحف الاقتصادية الموقرة بعنوان «هل تؤدي التجارة إلى النمو؟» والتي يجيب الباحثان فيها بنعم. وبالفعل، فالدول التي تمارس التجارة أكثر ترتفع دخول أفرادها أكثر.[١٨] يقول كل من جيفري فرانكل Jeffrey Frankel ودايفيد رومر David Romer عالما الاقتصاد بجامعة هارفارد، ويو سي UC بالترتيب: «تركز النتائج التي توصلنا إليها على أهمية التجارة والسياسات التي تُشَجِّع عليها.»

يعترض بعض الباحثين الآخرين على هذه النقطة، وهذا ما يفعلونه دائمًا. ففي زمننا هذا، لدينا من الأسباب النظرية القوية ما يجعلنا نصدق أن التجارة تحسن الوضع الاقتصادي للدول وتفيد الأدلة التجريبية الدامغة أن التجارة كانت النشاط الرابح في العقود الأخيرة. وللدول الغنية دور لا بد أن تقوم به هي الأخرى. فقد طالب جيفري ساكس، وهو أيضًا أحد رواد المفكرين في مجال التنمية، بما أسماه «ميثاق جديد لأفريقيا» أو New Compact for Africa. يقول: «إن ما تفعله حاليا الدول الغنية ـ من منح المساعدات المالية للمناطق الاستوائية في أفريقيا في حين تحجب عنها فرص تصدير المنسوجات والأحذية، والمصنوعات الجلدية، والمنتجات الأخرى كثيفة العمالة ـ قد يكون أسوأ من السخرية. فهذا في الواقع قد يضعف بشدة أية فرصة لأفريقيا للاتجاه نحو أي نمو اقتصادي.»[١٩]

السياسة النقدية والضريبية المسئولة: إن الحكومات، مثلها في ذلك مثل الأفراد، تقحم نفسها في مشاكل جمة إذا أنفقت أكثر من اللازم على الأعمال التي لا ترفع من الإنتاجية في المستقبل. فعلى الأقل، يتطلب عجز الميزانية الكبير أن تقترض الحكومة بشكل مكثف، الأمر الذي يبعد رأس المال عن أيدي المقترضين بالقطاع الخاص الذين سيستخدمون حتما هذه الأموال بصورة أكثر فعالية. فعجز الإنفاق المزمن (أو أن تنفق الحكومة أكثر من دخلها)

يؤدي أيضًا إلى مشاكل مستقبلية، مثل فرض الضرائب العالية (لتتمكن من سداد الدين)، والتضخم (الذي يدمر قيمة الدين)، أو حتى التخلف عن سداد الدين.

يتجمع كل هذا الكم من المشاكل إن لم تقم الحكومة بالاقتراض من الخارج بشكل مكثف لتمويل إنفاقها المبذر. فإن فقد المستثمرون الأجانب الثقة وقرروا سحب أموالهم والعودة إلى أوطانهم - كعادة المستثمرين المتقلبين حول العالم - سيجف بئر رأس المال الذي كان يمول العجز. باختصار، تتوقف موسيقى الحفل. ومن ثَمَّ تقترب الحكومة من التخلف عن السداد كما رأيناها في دول مثل المكسيك وتركيا.

أما من الناحية المالية، فقد أوضحنا في الفصل العاشر خطورة ترك الحفل يخرج عن نطاق السيطرة. وهذا يحدث طوال الوقت. فمثلا، طالما اعتبرت الأرجنتين مثالا على السياسة النقدية غير المسئولة طوال الفترة ما بين ١٩٦٠م إلى ١٩٩٤م حيث وصل متوسط معدل التضخم بالأرجنتين إلى ١٢٧ بالمائة سنويا. لفهم مدى ضخامة هذا الرقم، يكفي أن تعرف أنه إذا كان أحد المستثمرين الأرجنتينيين قد ادخر مليار دولار عام ١٩٦٠م واحتفظ بالمبلغ بأكمله بالبيزو الأرجنتينية حتى عام ١٩٩٤م تصبح القوة الإنفاقية لهذا المبلغ عندئذ ما يعادل ١,١٣ بنسًا. يقول ويليام إيسترلي الخبير الاقتصادي بالبنك الدولي: «إن محاولة اكتساب معدلات نمو طبيعية خلال فترات التضخم الحاد تشبه محاولة الفوز في سباق أوليمبي في العدو بساق واحدة».

أسعار الصرف؛ لا بد أن نتطرق قليلا للحديث عن أسعار الصرف لكي نفهم كيف تتصرف الدول النامية بطريقة تفقدها توازنها الاقتصادي أحيانا. فعندما بدأت الدول تتاجر مع بعضها البعض كان لا بد أن يجري تبادل العملات من خلال أسعار صرف. فإن كان الدولار الأمريكي والين الياباني مجرد قصاصات من الورق، فكم قصاصة من الورق الأمريكي ينبغي أن تُدفع مقابل الورق الياباني؟ كانت هذه التعاملات تتم بطرق أسهل من ذلك بكثير عندما كانت قاعدة الذهب هي المقياس. فكانت قيمة العملات المختلفة ثابتة وتساوي كمية ثابتة من الذهب، ومن ثَم، تساوي قيمة محددة عند التبادل.(يذكرني هذا بالمسائل الكلامية التي كنا ندرسها في المدرسة، إذا كانت أوقية الذهب تساوي ٣٥ دولارًا في أمريكا و٣٥٠ فرنكًا في

فرنسا، احسب سعر الصرف بين الدولار والفرنك). ولكن انطوت قاعدة الذهب في صفحات الماضي لتصبح تجارة أسعار الصرف أكثر تعقيدًا مما سبق. ومع ذلك، لدينا معيار آخر. فالين الياباني يتمتع بقيمة؛ لأنه يمكن استخدامه لشراء الأغراض وكذلك الدولار. لذلك فمن الناحية النظرية، نحن مستعدون لاستبدال دولار واحد مقابل أي مبلغ من الين الياباني يكون لازما لشراء نفس كمية الأغراض التي يشتريها الدولار تقريبًا. فإذا تكلفت سلة من البضائع مبلغ ٢٥ دولارًا في الولايات المتحدة، وتكلفت نفس السلة مبلغ ٣٥٠ روبل في روسيا، فمن المتوقع أن ٢٥ دولارًا تساوي تقريبا ٣٥٠ روبل (والدولار الواحد يساوي ١٤ روبل). وهذه فكرة نظرية تعادل القوة الشرائية.

ولكن على المدى القصير، قد تنحرف أسعار الصرف بحدة عن توقعات تعادل القوة الشرائية. وهنا يجدر بنا الإشارة لأهمية أمرين: أولهما: هو أن الحكومات لها سلطة التحكم في أسعار صرف عملاتها. وثانيهما: هو أن سعر الصرف له أعمق تأثير على الاقتصاد. لنتحدث عن النقطة الثانية أولًا: تخيل أنك نزلت في فندقك المفضل في باريس لتكتشف أن الغرف صارت أغلى مرتين مما كانت عليه عندما أقمت بالفندق آخر مرة. وعندما تشكو لمدير الفندق، يجيبك بأن أسعار الغرف لم تتغير منذ سنوات. والمدير صادق. فالذي تغير هو سعر الصرف بين اليورو والدولار. فلقد «ضَعُفَ» الدولار أو«انخفضت قيمته» أمام اليورو؛ مما يعني أن الدولارات التي تملكها باتت تشتري عملات يورو أقل من آخر مرة زرت فيها فرنسا. (أما اليورو في المقابل، «فزادت قيمته»). ولهذا السبب بات الفندق أغلى مما سبق بالنسبة إليك، أما بالنسبة لزوار باريس الآتين من داخل فرنسا، فالفندق أسعاره كما هي دون تغيير. قد يتسبب التغيير في سعر الصرف في زيادة أو خفض أسعار السلع الأجنبية (من خارج الولايات المتحدة) وفقًا لاتجاه هذا التغيير سواء بالزيادة أو النقصان.

لو أصبح الدولار الأمريكي ضعيفًا، أي صار من الممكن استبداله بعملات ين أو يورو أقل من المعتاد، ستصبح السلع الأجنبية من خارج الولايات المتحدة أبهظ ثمنًا. وما يسري على الفندق بباريس يسري على حقائب اليد ماركة جوتشي وسيارات تويوتا. والعكس صحيح أيضًا، ستبدو البضائع الأمريكية أرخصَ ثمنا بالنسبة للأفراد في دول العالم الأخرى. افرض أن شركة فورد أن تعرض سيارة تاوروس Taurus بسعر ٢٥,٠٠٠ دولار في الولايات

المتحدة وبما يعادل العملة المحلية ـ في أسواق الدول الأخرى. فإن أصبح اليورو أقوى مقارنة بالدولار أي أن اليورو بات يشتري دولارات أكثر من ذي قبل، ستغدو سيارة تاوروس أرخص بالنسبة للفرنسيين ـ في حين تحصل شركة فورد على خمسة وعشرين ألف دولار كاملة. ولن يقتصر مكسب شركة فورد عند ذلك الحد؛ فقد جعل الدولار الضعيف السلع الواردة إلى الولايات المتحدة أبهظ ثمنا بالنسبة للأمريكيين حيث ستقفز أسعار سيارات التويوتا والمرسيدس لتجعل سيارات فورد أرخص بالمقارنة معها. (هذا إن لم تخفض شركتي تويوتا ومرسيدس من أسعارها مقللة بذلك الأرباح التي تجلبها لمقرهما باليابان وألمانيا). وفي كلتا الحالتين ستنافسهما شركة فورد منافسة حامية.

بشكل عام، فالعملة الضعيفة تفيد المصدرين وتلحق الخسارة بالموردين. في عام ١٩٩٢م، عندما ضعفت قيمة الدولار نسبيا، نشرت مقالة في النيويورك تايمز تقول: «أدى تراجع قيمة الدولار إلى تحويل أغنى اقتصاد في العالم إلى سلسلة متاجر بالجملة للدول الصناعية.»[٢٠] أما الدولار القوي فله نتيجة عكسية. في عام ٢٠٠١م عندما كان الدولار قويًّا مقارنة بمعدلاته السابقة، نشرت صحيفة وول ستريت جورنال مقالا بعنوان «مسئول بجنرال موتورز GM يفيد بأن الدولار أقوى بكثير من أن تتحمله الشركات الأمريكية.» ولنتوقف هنا قليلا لأن أسعار الصرف تعطي فرصة أخرى للحكومات السيئة أن تعيد النظر في أنظمتها الاقتصادية.

المغالاة في قيمة العملات؛ تؤثر سياسات الحكومة على أسعار الصرف. يحب خبراء الاقتصاد دائمًا مقولة: «تعويم أو لا تعويم، تلك هي المشكلة». إن «التعويم» طريقة المتخصصين في الإشارة إلى أن قيمة العملة يسمح لها بالصعود والهبوط وفقًا لقوة السوق. فتعويم العملة، كالدولار أو اليورو أو الين، يسمح بتأرجح قيمتها كل ثانية أثناء تداولها في سوق الصرف الأجنبية، حيث تقوم البنوك وشركات السمسرة بشراء وبيع مبالغ ضخمة من الدولارات يوميًّا بأي سعر تمليه عليها آليات العرض والطلب. فكم ينًّا يابانيًّا يشتريه الدولار في لحظة معينة؟ المبلغ الذي يرغب أحدهم في شرائه. ومن ثَم، فأسعار العملات دائمة التقلب، أي أن الدولارات التي تملكها قد تصبح أكثر قيمة في نهاية رحلتك في فرنسا مما كانت عليه في

بداية الرحلة. وقد تتسبب تأرجحات أسعار الصرف في تعقيد الأمور للشركات التي تحاول الدخول في التجارة الدولية. وحتى الآن يعتبر هذا أحد المعوقات التي تسببها أسعار الصرف العائمة مع كونها ليست أضرارًا الجسيمة.

وهناك دول مثل الأرجنتين التي أنهكها شبح التضخم. فالأرجنتين هي المعادل المالي لمن يعطي لك موعدا ويخلفه ثلاث مرات على التوالي ويحاول أن يقنعك أنه سيأتي في الموعد في المرة الرابعة. فلن يأتي بالتأكيد، والكل يعرف ذلك. لذا فعندما أصبحت الأرجنتين جادة في مكافحة التضخم، كان لا بد للبنك الدولي أن يحل المشكلة جذريا، وهذا ما فعله بالاستعانة بالولايات المتحدة لحلها. فمع نهاية عام ١٩٩٠م، كان معدل التضخم بالأرجنتين يزيد عن ١٠٠٠ بالمائة في العام. في عام ١٩٩١م، أعلنت الأرجنتين أنها تتخلى عن تحكمها في سياستها النقدية. فلا مزيد من طبع العملات. وفي المقابل، أسست الحكومة مجلس نقد ذي قواعد صارمة ليتأكد منذ لحظة إنشائه أن كل بيزو أرجنتينية تعادل دولارًا أمريكيًّا. ولجعل هذا ممكنا، (ومقبولا للعالم) كان على مجلس النقد أن يضمن أن كل بيزو يجري تداولها لا بد أن يوافقها دولار أمريكي باحتياطي النقد. من هنا، فلمجلس النقد الحق في إصدار عملات البيزو الجديدة فقط إذا كان هناك ما يكافئها من الدولارات (بخزانة البنك المركزي). علاوة على ذلك، كل بيزو أرجنتيني يصبح قابلا للتحويل إلى دولار أمريكي عند الطلب. أي أن الأرجنتين صنعت لها قاعدة ذهب تمثل فيها الذهب في الدولار الأمريكي.

ونجحت تلك الاستراتيجية لفترة. فتقلصت نسبة التضخم إلى أعداد مكونة من رقمين بالمائة ثم إلى رقم واحد بالمائة. ولكن للأسف، لقد كانت تكلفة ذلك كبيرة؛ فلم تستطع الحكومة الأرجنتينية أن تحذو حذو آلان جرينسبان في «ضبط إيقاع» الاقتصاد، فقد تنازلت عن تحكمها في كمية النقد المتداول تحت شعار مكافحة التضخم، حتى إنها لم يكن لها حق التحكم المستقل في سعر صرف عملتها؛ فقد كانت قيمة البيزو ثابتة أمام الدولار. فإن زادت قوة الدولار، تزيد قوة البيزو. وإن ضعفت قوته، تضعف قوة البيزو هي الأخرى.

ويؤدي انعدام التحكم في كمية النقد المتداول وسعر الصرف إلى إلحاق جسيم الضرر بالاقتصاد. فمع أواخر التسعينيات، أصيب اقتصاد الأرجنتين بركود حاد ولم يكن لدى الحكومة الأدوات اللازمة لمحاربته. وكان نظام مجلس النقد هذا كفيلا بزيادة الطينة بلة. فعندما فقد المستثمرون ثقتهم في الاقتصاد طالبوا بالدولارات مقابل عملات البيزو التي يملكونها تمامًا مثلما وعدتهم الحكومة. حينها انكمش احتياطي الحكومة بعد تسليم الدولارات للمستثمرين المتعصبين، الأمر الذي جعل من انكماش حجم المعروض من عملات البيزو المتداولة أمرًا حتميًّا (حيث إن كل عملات البيزو لا بد أن تكافئها كمية مساوية من الدولارات في الاحتياطي). باختصار، انكمشت كمية النقد المتداول متسببة بذلك في رفع أسعار الفائدة في الوقت الذي كان من المفترض فيه أن تزيد كمية النقد حتى تنخفض أسعار الفائدة ويتحفز الاقتصاد.

وما زاد الأمر سوءًا هو أن البيزو كان قويًّا عندما كان الدولار الأمريكي قويًّا خلال فترة الازدهار الاقتصادي التي شهدتها الولايات المتحدة مما ألحق الخسارة بالمصدِّرين الأرجنتينيين وكذلك اقتصاد الأرجنتين. (وبعكس الأرجنتين، انخفضت قيمة عملة البرازيل - الريال - بأكثر من ٥٠ بالمائة في الفترة ما بين ١٩٩٩م ونهاية ٢٠٠١م. من هنا، كانت البرازيل تعرض للعالم تخفيضًا هائلا على أسعار عملتها وصل إلى نصف الثمن في الوقت الذي لم تحرك فيه الأرجنتين ساكنًا.) فقد كان خبراء الاقتصاد يناقشون جدوى إنشاء مجلس نقد بسبب تعثر اقتصاد الأرجنتين. وأكد أنصار هذا المجلس على أنه مصدر هام لتحقيق ثبات الاقتصاد الكلي، وأكد المعارضون أن ضرره سيفوق بكثير النفع الذي سيقدمه. وفي عام ١٩٩٥م، نشر كلٌّ من موريس أوبستفلد Maurice Obstfeld وكينيث روجوف Kenneth Rogoff - وهما عالما اقتصاد بجامعتي بيركيلي وبرينكتون بالترتيب - بحثًا يحذران فيه من أن معظم محاولات الحفاظ على سعر صرف ثابتٍ - مثلما كان يفعله مجلس النقد - تبوء بالفشل في معظم الأحيان.[٢١]

وأثبت الزمن أن المعارضين كانوا على حق؛ ففي ديسمبر عام ٢٠٠١م، فشل اقتصاد الأرجنتين الذي ظل متخبطا فترة طويلة، حينها خرج المحتجون يمارسون صور العنف في الشوارع، وقدم رئيس الدولة استقالته، وأعلنت الحكومة أنها غير قادرة على سداد ديونها،

الأمر الذي يعد أكبر حالة تخلف عن السداد تشهدها دولة في التاريخ. (من المفارقة أن كينيث روجوف انتقل عندئذ من عمله بجامعة برينكتون إلى العمل في صندوق النقد الدولي، وهناك استلزم عمله حل المشاكل الاقتصادية التي حذر منها قبل حدوثها بسنوات). ثم تخلت الحكومة الأرجنتينية عن مجلس النقد لتنهي بذلك تعادل البيزو لقيمة الدولار. وعلى الفور فقد البيزو ٣٠ بالمائة من قيمته مقارنة بقيمة الدولار.

ولذا انتهى مجلس النقد الأرجنتيني نهاية سيئة. ومع ذلك، لا يزال معظم خبراء الاقتصاد يذعنون أن ذلك المجلس قد تأسس لتحقيق هدف نبيل، حتى وإن ثبت عدم نجاحه؛ حيث اعتبروه خطوة حسنة النية لحل مشكلة خطيرة في الاقتصاد الكلي، وهي المشكلة التي تشهدها سياسات أسعار الصرف في كثير من الدول النامية. ويؤسفني إخبارك حقيقة أن الفاسدين يستفيدون من السياسات الفاسدة. وهذا ما حدث مع أسعار الصرف «المبالغ في قيمتها» التي تقرها الأنظمة الحاكمة الفاسدة في عديد من الدول الفقيرة. فالعملة المبالغ في قيمتها يبلغ سعر صرفها الرسمي عند الحكومة أكثر بكثير من تعادل قوتها الشرائية. فمثلا، افرض أن سعر علبة الكوكاكولا كان دولارًا واحدًا في الولايات المتحدة و٥٠ نايرا في نيجيريا فسيبلغ سعر الصرف ناتج العملية التالية ١ دولار = ٥٠ نايرا. ومع ذلك، ليس غريبًا على بعض الحكومات أن تعلن أن سعر الصرف الرسمي ١ دولار = ٢٥ نايرا. بعبارة أخرى، يعلن قادة الحكومة أن النايرا تساوي ضعفي قيمتها المتوقعة عند استخدامها فعليًّا في الشراء. فإن كان على الأفراد الاختيار بين الدولار و٢٥ نايرا، سيختار معظمهم حتما الدولار. فالدولار يشتري علبة الكوكاكولا في حين أن ٢٥ نايرا تشتري نصف علبة. وبالفعل نتوقع أن يطلب تجار السوق السوداء ٥٠ نايرا في الدولار الواحد.

ولكن الأسواق ـ أي ما تشتريه ٥٠ نايرا بالفعل ـ لا تهم في تلك الحالة. فالحكومة هي التي تختار قانونيًّا من يحصل على نقد أجنبي وبسعر الصرف الذي تحدده. وخلال تلك العملية، تسحق الحكومة صناعات التصدير وتصبح هي أكثر ثراءً. افرض أن أحد التجار النيجيريين منتجا ليباع في الولايات المتحدة مقابل ١,٠٠٠ دولار. قد يمكن لهذا التاجر استبدال الألف دولار مقابل حوالي ٥٠,٠٠٠ نايرا استنادا إلى تعادل القوة الشرائية. ولكن لا. ففي المقابل، تجبره الحكومة على تحويل الدولارات إلى عملة النايرا بسعر الصرف

الرسمي. ومن هنا، يحصل التاجر على ٢٥,٠٠٠ نايرا، أي نصف مستحقاته الحقيقية. فأية تجارة تلك التي ستنجح إذا كانت الحكومة تصادر جزءًا كبيرًا من الأرباح؟ وفي نفس الوقت تحصل الحكومة على دولارات بأسعار رخيصة. فقد تستخدم تلك الدولارات في شراء السلع الترفيهية من الخارج. أو قد تبيعها في السوق السوداء ليجني المسئولون الفاسدون الثروة من شرائهم الدولارات لقاء ٢٥ نايرا وبيعهم إياها لقاء ٥٠ نايرا. فإذا قامت الحكومة بالمبالغة في قيمة عملتها (الأمر الذي نستدل عليه على الفور عند ظهور السوق السوداء) تعتبر هذه أشبه بضريبة تقع على عاتق المصدرين، كما أنها سياسة مأساوية تضر بالتصدير بما له من أهمية في عملية التنمية.

للموارد الطبيعية أهمية أقل مما تظن؛ فإسرائيل على سبيل المثال ليس بها مخزون نفط يذكر، ومع ذلك فهي أغنى بكثير من كل جيرانها من دول الشرق الأوسط تقريبًا، ممن يتمتعون باحتياطي نفط ضخم. يبلغ إجمالي الناتج المحلي للفرد في إسرائيل ١٦,٠٠٠ دولار مقارنة بإجمالي دخل الفرد في السعودية البالغ ٧,٠٠٠ دولار و١,٦٥٠ دولار في إيران. كما استطاعت بعض الدول فقيرة الموارد الطبيعية مثل اليابان وسويسرا أن تحقق نجاحًا أفضل من روسيا الغنية بالموارد الطبيعية.[٢٢] أو على سبيل المثال أنجولا التي يبلغ دخلها من النفط نحو ٣,٥ مليار دولار سنويا.[٢٣] فما حال شعبها الذي من المفترض أن ينتفع بذلك الكنز الذي يخرج من الأرض؟ فمعظم أموال النفط هذه تذهب لتمويل حرب أهلية لا تنتهي والتي ألحقت الخراب بالدولة. فأنجولا بها أعلى معدل تشوه بالعالم بسبب الألغام (حالة تشوه بين كل ١٣٣ فرد). كما يموت ثلث أطفال أنجولا قبل سن الخامسة، ويبلغ متوسط عمر الفرد اثنين وأربعين عاما، في حين ما زالت مساحات كبيرة من العاصمة ليس بها كهرباء أو مياه جارية أو صرف صحي أو حتى خدمة جمع القمامة.[٢٤]

وهذه ليست بالأمثلة الروائية التي جمعتها لأدلل على وجهة نظري. فخبراء الاقتصاد يعتقدون أن الموارد الطبيعية الغنية قد تلحق الضرر بالتنمية. فتصير هذه القاعدة العامة (ولكن لا يزال من الرائع أن تملك بلدك أغنى احتياطي زنك في العالم). ولكن تلك القاعدة لا تفلح دائمًا فالدول الغنية التي لا تعتمد ثروتها على الموارد الطبيعية تغيرها

الخبرة بطريقة قد تضر أكثر مما تنفع. كشفت دراسة أجريت عن الأداء الاقتصادي لسبعة وتسعين دولة على مدار سبعة وتسعين عامًا أن معدلات النمو كانت أعلى في الدول التي ليس بها موارد طبيعية. فكانت دولتان فقط هما الغنيتان بموارد تستخرج من الأرض من بين الثماني عشرة دولة اللاتي حققن أسرع معدلات نمو، لماذا؟

تغير الثروات المعدنية الاقتصاد: أولًا: فهي تحول الموارد بعيدا عن الصناعات الأخرى مثل التجارة وتصنيع المنتجات اللذين يحققان فائدة أفضل لنمو طويل المدى. فمثلا، لقد كانت النمور الآسيوية فقيرة الموارد، ثم بدأت طريقها نحو الازدهار بالصادرات التي عمل في إنتاجها الكثير من العمال، وتحقيق تقدم نحو الصادرات كثيفة التكنولوجيا. ومن ثم، باتت تلك الدول أكثر ثراءً من ذي قبل. ثانيًا: أصبحت الأنظمة الاقتصادية الغنية بالموارد الطبيعية أكثر تعرضًا بكثير للتأرجحات الشديدة في أسعار السلع. فالدولة التي تعتمد على النفط يمر اقتصادها بوقت عصيب عندما ينخفض سعر البرميل من ٣٠ دولارًا إلى ١٥ دولارًا. في غضون ذلك، يرتفع الطلب على عملة إحدى الدول عندما يبدأ العالم في شراء مواردها الطبيعية من ماس أو بوكسايت أو نفط أو غاز الطبيعي. وهذا يزيد من قيمة عملتها، الأمر الذي يرفع من أسعار صادرات تلك الدولة من السلع كما هو معروف.

وقد بدأ الاقتصاديون يشيرون إلى التأثيرات السلبية التي تنجم عن وفرة الموارد الطبيعية «بالمرض الهولندي» بعدما لاحظوا مدى تأثر اقتصاد هولندا بعد اكتشاف كميات ضخمة من الغاز الطبيعي في بحر الشمال في الخمسينيات. فقد أدت زيادة صادرات الغاز الطبيعي إلى ارتفاع قيمة الجيلدر الهولندي (حيث زاد الطلب في جميع أنحاء العالم على الجيلدر من أجل شراء الغاز الطبيعي الهولندي) الأمر الذي ألحق الضرر بمُصدري السلع الأخرى. كما استخدمت الحكومة عوائد الغاز الطبيعي الأخرى للإنفاق الاجتماعي على نطاق أوسع، الأمر الذي زاد مساهمات الموظفين في الضمان الاجتماعي ومن ثم تكاليف إنتاجهم. فطالما كانت هولندا دولة تقوم على التجارة حيث تشكل صادراتها أكثر من ٥٠ بالمائة من إجمالي الناتج المحلي. وبحلول السبعينيات، أصبحت صناعات التصدير الأخرى، التي تشكل قوام حياة اقتصاد هولندا، أقل جودة من أن تدخل في منافسة. تقول

مجلة ذا إيكونوميست: «لقد تسبب الغاز الطبيعي في توسيع أعمال الاقتصاد وتشويهها حتى إنه أصبح سلاحًا ذا حدين لدولة قائمة على التجارة.»[٢٥]

وأخيرا، والأدهى من ذلك، أن الدول قد تنفق عوائد الموارد الطبيعية على تحسين وضعها الاقتصادي، ولكنها لا تفعل ذلك. فالدولة غالبا تبدد الأموال التي من المفترض أن تستخدمها في تمويل استثمارات القطاع العام ذات العوائد الكبيرة، مثل التعليم والصحة العامة والتحصين ضد الأمراض والبنية التحتية. فبعدما ساعد البنك الدولي في بناء خط أنابيب يبدأ في تشاد ويمتد خلال الكاميرون إلى المحيط، استخدم رئيس تشاد إدريس ديباي أول أقساط عوائد النفط في شراء أسلحة للقضاء على الثوار.[٢٦]

الديمقراطية؛ هل يغدو تولي الحكومة زمام كافة الأمور بالدولة أهم من حرية التعبير والتمثيل السياسي لتحقيق نمو اقتصاد الدول الفقيرة؟ لا؛ فالعكس صحيح. فالديمقراطية تتصدى لمعظم السياسات الاقتصادية السيئة، مثل سياسة المصادرة التامة لملكية الثروة والأملاك. لقد حصل أمارتيا سن أستاذ الاقتصاد بكلية ترينيتيTrinity جامعة كامبريدج على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ١٩٩٨م لدراساته الكثيرة عن الفقر والرفاهية، والتي من بينها دراسته عن المجاعات، واكتشف السيد سن اكتشافا مذهلا: وهو أن أسوأ المجاعات التي حدثت بالعالم لم تحدث نتيجة لتلف المحاصيل، بل حدثت بسبب الأنظمة السياسية الخاطئة التي تمنع السوق من صلب عوده. فالاضطرابات اليسيرة نسبيًّا في مجال الزراعة خلفت كوارث لأن الحكومة تمنع الاستيراد، أو لأنها لا تسمح بارتفاع الأسعار، أو لأن المزارعين غير مسموح لهم بزراعة المحاصيل البديلة، أو لأن السياسات تتدخل بطريقة ما في قدرة السوق الطبيعية على تصحيح أخطائه ذاتيا. ويقول: «لم تتجسد [المجاعات] مطلقا من قبل في أية دولة مستقلة تعقد الانتخابات بانتظام وبها أحزاب معارضة للتصويت للتعبير عن النقد، والتي تتمتع فيها الصحافة بحرية الرأي وتقييم سياسات الحكومة دون رقابة مكثفة».[٢٧] أذكر أن الصين قد عانت من أكبر مجاعة عرفتها البشرية حيث لَقِيَ ثلاثون مليون شخص حتفهم نتيجة ما سمي بأكبر قفزة نحو التقدم The Great Leap Forward التي باءت بالفشل

والتي امتدت من عام ١٩٥٨م إلى عام ١٩٦١م. أما الهند فلم تعانِ من أية مجاعة منذ استقلالها عام ١٩٤٧م.

كشفت الدراسة التي أجراها الاقتصادي روبرت بارو Robert Barro عن النمو الاقتصادي في حوالي مائة دولة على مدار عشرات السنوات، أن الديمقراطية الأساسية ترتبط بمعدلات نمو اقتصادي عالية. ويتفق ذلك الاكتشاف مع فهمنا لإمكانية أن يقوم أصحاب المصالح الخاصة بالتأثير على السياسات التي لا تصب بالضرورة في مصلحة الاقتصاد بأسره.

ويشير الخبراء إلى عديد من الأمور الأخرى التي تهم في عملية التنمية، مثل الادخار ومعدلات الاستثمار ومعدلات الخصوبة والنزاع العرقي والتاريخ الاستعماري والعوامل الثقافية ... إلخ. كل هذا يطرح سؤالا: إذا كنا على علم كافٍ بالسياسة الجيدة فلماذا إذن يصعب علينا التخلص من الفقر؟ تكمن الإجابة في الفرق بين أن ندرس طريقة لعب مايكل جوردان الرائعة، وأن نحاول اللعب مثله تمامًا. فهناك فرق بين شرح لماذا تنجح الدول الغنية، وبين تطوير استراتيجية للارتقاء بالدول النامية. ضع في اعتبارك هذا المثال السهل: يصبح إنشاء المؤسسات الحكومية الفعالة أسهل عندما يكون المواطنون متعلمين وعلى درجة معقولة من الثقافة، وفي نفس الوقت يحتاج التعليم الحكومي الجيد للمؤسسات الحكومية الفعالة. فكيف نحل تلك المشكلة التي تشبه مشكلة «البيضة قبل الدجاجة» أم العكس؟

ثمة طرفة قديمة عن التنمية تنتقد الاستراتيجيات الفاشلة التي تبنتها الحكومات خلال نصف القرن الماضي ثم ثبت فشلها:

اكتشف أحد المزارعين أن أعدادًا كبيرة من دجاجاته تموت فذهب لسؤال كاهن. فنصحه بالصلاة من أجل دجاجاته، ثم ماتت مجموعة أخرى من الدجاج. فنصحه الكاهن أن يُسمع دجاجاته الموسيقى، ولكن استمر موت الدجاج دون انقطاع. وبعد استشارته مرة أخرى، نصحه الكاهن بإعادة طلاء حظيرة الدجاج بألوان مبهجة.

وأخيرا ماتت كل الدجاجات. فقال الكاهن للمزارع: «واخسارتاه، كان لدي مزيد من الأفكار الجيدة.»[٢٨]

يسعى البنك الدولي الكائن في واشنطن لمحاربة الفقر في شتى أرجاء العالم الذي تأسس كإحدى نتائج مؤتمر بريتون وودز الدولي في نيوهامشر لوزراء المالية Bretton Woods Conference. وكان هدف الاجتماع تأسيس بنية مالية دولية. (أول قرض منحه البنك كان لفرنسا عام ١٩٤٧م وبلغ ٢٥٠ مليون دولار من أجل إعادة بناء الدولة بعد الحرب). يقوم البنك، البالغ عدد أعضائه ١٨٣ دولة بجمع رءوس الأموال من أعضائه وعن طريق الاقتراض من أسواق رأس المال. ويتم إقراض تلك الأموال للدول النامية للقيام بالمشاريع التي تشجع على التنمية الاقتصادية.

وإذا كان البنك الدولي هو الجهاز المعني بنشر الرخاء بالعالم، فشقيقه صندوق النقد الدولي IMF هو مركز إطفاء الحرائق المسئول عن حل الأزمات المالية الدولية. فقد جرى مناقشة فكرة صندوق النقد الدولي أيضًا في بريتون وودز باعتباره مؤسسة عالمية تعاونية. فالأفراد يدفعون الأموال لصندوق النقد الدولي، وفي المقابل يمكنهم الاقتراض في أوقات الأزمات «شرط قيامهم بإصلاحات اقتصادية لإزالة تلك الأزمات التي تواجههم أو تواجه باقي الدول الأعضاء». عندما تصرح دولة مثل تركيا أو الأرجنتين علانية أنها على وشك الإصابة بأزمة سياسية، فأول من تلجأ له هو صندوق النقد الدولي. ولا يفرض مطلقا أي من صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي على أية دولة أن تقبل منهما القروض أو النصائح. فكلتا المنظمتان تستمدان قوتهما وتأثيرهما من أسلوب الترغيب الذي تجيدان استخدامه.

ومع ذلك، تتعرض بعض المؤسسات ومن بينها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للنقد من قطاع عريض من الدوائر السياسية. نشرت مجلة ذا إيكونوميست ذات مرة: «لو كانت الدول النامية تملك دولارًا واحدًا تنفذ به كل اقتراح بتغيير «البنية المالية الدولية» لحلت مشكلة الفقر بالعالم الثالث.»[٢٩] ويتهم المحافظون كلا من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي بأنهما منظمتان بيروقراطيتان تبددان الأموال على المشروعات التي فشلت

في انتشال الشعوب من الفقر. كما يزعمون أيضًا أن الإعانات التي يقدمها صندوق النقد الدولي تزيد من احتمال حدوث أزمات مالية حيث يقترض المستثمرون المبالغ الضخمة لأنهم واثقون أن صندوق النقد الدولي سيأتي لإنقاذهم عندما تقع الدولة في مشكلة. وفي عام ٢٠٠٠م. عقد الكونجرس الجمهوري لجنة نصحت بتقليص نشاط كل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي وإعادة النظر فيهما.»[٣٠]

وعلى الجانب الآخر من الدوائر السياسية، تتهم التكتلات المناهضة للعولمة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي بأنهما خدم الرأسمالية الخانعين الذين يفرضون العولمة على العالم النامي تاركين الدول الفقيرة ترهقها الديون الكبيرة خلال تلك العملية. وباتت الاجتماعات التي تعقدها تلك المنظمات مثيرة للاحتجاجات والعنف. فعندما عقدت هاتان المنظمتان اجتماعهما في براغ عاصمة التشيك عام ٢٠٠٠م، قام مطعما كنتاكي فرايد تشيكن وبيتزا هت بالمدينة بتغيير زجاج واجهاتهما تأهبا لأعمال العنف التي سيقوم بها المحتجون.

والحق يقال، لم تكن العقبة أمام التنمية تتمثل في النصائح غير السديدة التي تقدمها الدول الغنية للدول الفقيرة. ولكن كما اتضح لنا في هذا الفصل يقوم كثير من قادة الدول النامية بأعمال تعد بمنزلة المعادل الاقتصادي للتدخين وتناول الطعام السريع والقيادة دون ربط حزام الأمان. كشفت دراسة أجراها معهد هارفارد للتنمية الدولية على نماذج النمو الاقتصادي لعديد من الدول في الفترة ما بين ١٩٦٥م و١٩٩٠م، أن معظم جوانب الاختلاف بين النجاح الضخم لدول شرق آسيا والأداء الفقير نسبيًّا لدول جنوب آسيا وأفريقيا ما وراء الصحراء وبين نمو أمريكا اللاتينية، يرجع إلى سياسة حكومات تلك الدول. ومن هذا المنطلق، تعوق المساعدات الأجنبية أي تحد لاتباع سياسة تؤدي إلى رخاء. فالدول الفقيرة، مثلها في ذلك مثل الفقراء من الناس، تتبع عادات سيئة للغاية في أغلب الأحيان. ومن ثم، فتقديم المساعدات لهم قد يطيل من السلوك الذي لا بد من تغييره. توصلت إحدى الدراسات الحديثة إلى نتيجة متوقعة وهي أن المساعدات الأجنبية التي تقدم للدول النامية يصبح لها تأثير إيجابي في تحقيق نمو عندما تتبع تلك الدول السياسات الجيدة، ولها تأثير طفيف في تحقيق نمو عندما لا تتبع أيًّا من تلك السياسات.

وينصح الباحثون بتقديم المساعدات للدول ذات السياسات الجيدة، الأمر الذي يجعل تلك المساعدات أكثر فاعلية، كما يوفر للحكومات دافعًا لتتبنى سياسات أفضل.[٣١] (كما اقترحت الدراسة معاييرَ شبيهة لتخفيف الديون على عاتق الدول الفقيرة). ومن السهل بالطبع من الناحية النظرية أن نعطي ظهرنا لأشد الدول احتياجًا (أو أن ننكر الإعانات على الدول التي تواجه أزمات) ولكن الأمر يختلف على أرض الواقع.

وأخيرًا، يعاني كثير من دول العالم من الفقر لأن الدول الغنية لم تحاول جاهدة أن تغير ذلك الوضع. وأعتقد أن الإشارة لفشل مساعدات التنمية ثم المطالبة بمزيد منها يشبه انتقاد مطعم لطعامه السيئ الذي يقدمه «بكميات ضئيلة». فالأوضاع تتحسن عندما يكون هناك إرادة سياسية قوية لتحسينها. أما في الوقت الحاضر، لا تعد مشاكل العالم النامي ضمن أولويات الشعب الأمريكي. وإليك المثال الآتي: يدمر مرض الإيدز أفريقيا، فقد توصلت إحدى الدراسات الحديثة لنتيجة مذهلة تفيد أن ٤٠ بالمائة من وفيات الكبار في جنوب أفريقيا عام ٢٠٠٠م كانت بسبب مرض الإيدز، وتجاوز معدل وفيات النساء البالغات العشرينات من العمر معدل وفيات النساء في الستينات من العمر، الأمر الذي أطلق عليه الباحثون «ظاهرة فريدة في علم الأحياء».[٣٢]

يرى جيفري ساكس أن دول العالم الغنية لا بد أن تتبع برنامجا شاملا لمحاربة الإيدز في أفريقيا. ويقدر أن مساهمة الولايات المتحدة في هذا البرنامج ستكلفها حوالي ١٠ دولاراتٍ لكل فرد، ويشير إلى أن هذا المبلغ ما هو إلا ثمن تذكرة سينما وكيس فشار.[٣٣] وحتى الآن لا تزال مساهمات الولايات المتحدة أصغر من ذلك بكثير، حيث بلغت ميزانية المساعدات التي تقدمها الولايات المتحدة للدول الأخرى واحدًا على عشرة بالمائة من إجمالي ناتجها المحلي، وهي نسبة بإمكان الأمريكيين تحملها، وتبلغ ثلث ما تقدمه دول أوروبا. أذكر أن السيد ساكس طالما حذر قبل أحداث ١١ سبتمبر أن الولايات المتحدة لا بد أن تقوم باستثمارات في العالم النامي، وقال: «ليس لأسباب إنسانية فحسب، ولكن أيضًا لأن الدول النائية التي تعاني من أزمات تصبح مركز اضطراب لباقي دول العالم.»[٣٤]

خاتمــة

الحياة عام ٢٠٥٠م

سبعة تساؤلات

قد يساعدنا علم الاقتصاد على فهم وتحسين عالمنا الناقص. ومع ذلك فهو ليس إلا مجموعة من الأدوات لا بد أن نعي كيفية استخدامها. فعلم الاقتصاد لا يَعِدُ المستقبل بأكثر مما فعلت قوانين الفيزياء التي جعلت من الوصول للقمر أمرًا ممكنا اختارت البشرية القيام به، وذلك بتخصيص الموارد لتنفيذ ذلك العمل، فضلا عن تخصيصها لتنفيذ أي مشروع آخر. لم يغير جون كيندي قوانين الفيزياء عندما أعلن أن الولايات المتحدة سترسل الإنسان إلى القمر، ولكنه فقط حدد الهدف الذي كان يستلزم العلمَ الكافي لتحقيقه. ولا يختلف علم الاقتصاد عن علم الفيزياء في ذلك. فإن أردنا أن نحقق أفضل استخدام من تلك الأدوات، فلا بد أولًا أن نحدد غايتنا، ونرتب أولوياتنا وسياسات الاستبدال التي نرضاها، وكذلك النتائج التي قد نرغب أو لا نرغب في تقبلها. ولفهم أفكار المؤرخ الاقتصادي الحائز على جائزة نوبل روبرت فوجيل Robert Fogel يجدر بنا التعرفُ أولًا على مفهوم «الحياة الكريمة» قبل أن يساعدنا علم الاقتصاد على تحقيقها. أطرح فيما يلي سبعة تساؤلات عن

الحياة عام ٢٠٥٠م، ليس على سبيل التنبؤ بالمستقبل ولكن لأن قراراتنا التي نتخذها الآن تؤثر على حياتنا فيما بعد:

كم دقيقة سيستلزم العمل لتوفير نفقة رغيف الخبز؟ إنه سؤال عن الإنتاجية وهو سؤال مهم جدًا من الناحية المادية. فكل ما ناقشناه تقريبا في هذا الكتاب من أنظمة وحقوق ملكية واستثمار ورأس مال بشري كلها ترمي إلى تلك الغاية (وغايات أخرى أيضًا). فإن نمت الإنتاجية بمعدل ١ بالمائة سنويا خلال نصف القرن القادم، سيرتفع مستوى معيشتنا بنسبة ٦٠ بالمائة سنويا بحلول عام ٢٠٥٠م. وإن نمت الإنتاجية بنسبة ٢ بالمائة سنويا، سيتضاعف مستوى معيشتنا ثلاثة أضعاف حتى عام ٢٠٥٠م - مع افتراض أننا سنستمر في العمل بنفس الجدية التي نعمل بها حاليا. وهذا يتطرق بنا إلى سؤال فرعي أجده شيقا، ألا وهو: أي قدر من الثراء يكفي؟

يعتبر الأمريكيون أكثر ثراءً من عديد من شعوب الدول المتقدمة. فنحن - الأمريكيين - نعمل بجدية، وقلما نحصل على إجازات، ونتقاعد في سن متقدمة. فهل سيتغير هذا في المستقبل؟ هناك في اقتصاديات العمل ما يسمى «بمنحنى عرض العمل الارتدادي للخلف». ولحسن الحظ أن فكرته أسهلُ مما يبدو من اسمه. تفيد تلك النظرية الاقتصادية أنه عندما ترتفع أجورنا نعمل لساعات أطولَ إلى حد معين، ثم نبدأ في العمل لساعات أقل حيث يغدو لنا الوقت أهم من المال. ولكن خبراء الاقتصاد ليسوا متأكدين متى بالتحديد يبدأ المنحنى في الالتفاف متناقصًا أو ما هي حدة نقصانه.

يعطينا نمو الإنتاجية مزيدًا من الخيارات عن هذا. فقد نستمر في العمل بنفس الكم، ولكن بمعدل إنتاج أكبر، أو قد ننتج نفس الكم ونعمل لساعات أقل. أو قد نحقق توازنًا بين هذا وذاك. لنفرض أن إنتاجية الأمريكيين زادت بشكل متواصل، فهل عندما يأتي عام ٢٠٥٠م سيفضلون العمل لساعات أطول في الأسبوع ليتمتعوا بمزيد من ترف العيش (من الناحية المادية للكلمة)؟ أم هل سيأتي الوقت الذي يقررون فيه تقليل ساعات العمل في الأسبوع للاستماع للموسيقى الكلاسيكية؟ أذكر أنني كنت قد تناولت العشاء منذ فترة مع مدير محفظة استثمارات بشركة استثمارات كبيرة عندما أقنعني أن الأمريكيين سيأتون

في يوم ما ويكتشفون أنهم يعملون بجدية أكثر من اللازم. ومن المفارقة أنه لم يخطط هو نفسه أن يقلل من جديته في العمل ولكنه كان يخطط للاستثمار في شركات سلع ترفيهية.

كم سيبلغ عدد النائمين تحت كوبري واكر درايف؟ ينطوي هذا السؤال على عملية تقسيم للكعكة. أذكر أنه في عام ٢٠٠٠م اختارتني مجلة ذا ايكونوميست لأكتب مقالا عن الفقر في أمريكا. فمع الازدهار الذي شهده اقتصاد الولايات المتحدة حاولت إيجاد طريقة ما للتعبير عن التباين الشديد بين الفقراء والأثرياء، فوجدت الفكرة خارج باب مكتبي، وكتبت:

«إن مشهد واكر درايف في شيكاغو ما هو إلا لقطة فوتوغرافية تعبر عن اقتصاد الولايات المتحدة الذي يشبه البحر المتلاطم؛ حيث تجد فيه أصحاب المهن الصغار يخطون خطوات واسعة مستخدمين التكنولوجيا الحديثة بإسهاب؛ لإنجاز صفقاتهم التجارية، في حين يتجه المتسوقون للمتاجر الذكية في طريق ميتشجين أفينيو. وتجد المباني السكنية الفارهة تتطاول في البنيان حتى تكاد تنطح السحاب. فيا له من صخب وتألق وازدهار. ولكن متى أزحنا هذا الوجه المبهر لواكر درايف سنجده يخفي تحته وجهًا آخر أقل إبهارًا. يجري طريق لوار واكر التحتي أسفل شقيقه المتطور مباشرة واللذان يسمحان للشاحنات أن تتغلغل داخل أعماق المدينة. كما أنه الملجأ المفضل لمن لا منزل لهم ممن ينامون في خيام كرتونية بين فتحات الأعمدة الأسمنتية، ويغيب عن أعينهم وعقولهم كل البريق اللامع فوق السطح. إن واكر درايف مثل الولايات المتحدة.»[١]

ماذا يمكن أن نقدم للفقراء والمحتاجين؟ تمتد اقتصاديات سوق العالم المتقدم كالحبل الذي تمسك الولايات المتحدة أحد طرفيه وتمسك الأنظمة الاقتصادية الأوروبية الموروثة بالطرف الآخر. أما اقتصاد سوق أوروبا فهو أقل احتدادًا وأكثر لطفًا من غيره، ولهذا الأمر تكلفته. فالدول الأوروبية بشكل عام تحرص على الحماية الاقتصادية لعمالها وتوفير شبكة أمان لهم أكثر قوة ومتانة، بمنحهم الإعانات السخية بأمر القانون، واعتبار

الرعاية الصحية حقًّا لكل مواطن. وهذا يؤدي إلى أن يصبح المجتمع أكثر تراحمًا على عدة مستويات، حيث تنخفض للغاية معدلات الفقر في دول أوروبا - وخاصة بين الأطفال - عنها في الولايات المتحدة. كما يقل التفاوت في الدخول أيضًا.

ومن النتائج الأخرى لذلك ارتفاع معدل البطالة وتقلص نسبة الابتكار وفرص العمل. فالعمال، الذين أعطتهم الدولة كثيرًا من الإعانات، صاروا ذوى قيمة عالية. ولما بات من الصعب طرد الموظفين، تقاعست الشركات عن توظيفهم في المقام الأول. وفي نفس الوقت تسببت إعانات البطالة والإنعاش السخية في تقاعس العمال عن قبول الوظائف التي تعرض عليهم. والنتيجة هي ما يشير له خبراء الاقتصاد «بتصلب» سوق العمل. ففي السنوات الأخيرة، بلغت معدلات البطالة الأوروبية تقريبا ضعف معدل البطالة بالولايات المتحدة.

إن النظام الاقتصادي الأمريكي نظام غني، وأكثر ديناميكية، وأكثر إحساسًا بروح التجارة - وهو كذلك أحمى منافسة وأكثر تمييزًا لأفراده عن بعضهم البعض. كما أنه أكثر ميولا لخَلْق كعكة كبيرة يحصل فيها الرابحون على القطع الكبيرة. أما النظام الأوروبي فهو أفضل من حيث إنه يضمن لكل فرد ولو جزءًا من الكعكة. فالرأسمالية تأتي بكل النكهات. أيها ستختار؟

هل سنستخدم السوق بطرق خيالية لحل المشاكل الاجتماعية؟ بمجرد أن أؤكد أن أسهل وأكثر الطرق فاعلية لإنجاز أحد الأعمال هو أن نعطي للأفراد المشتركين فيه سببًا يجعلهم يرغبون في القيام به - سيوافقني الجميع الرأي على الفور، وكأنها أكثر الأمور بدهية على الإطلاق - ثم يذهبون ويضعون السياسات التي تفعل عكس ذلك تمامًا. فلا يزال نظام التعليم لدينا لا يثيب المعلمين ومديري المدارس عندما يحقق طلابهم مستوى دراسيًّا متقدمًا (أو يعاقبهم عندما يتخلف طلابهم دراسيًّا). ونسافر بالسيارة لأنها أرخص متسببين بذلك ضمنيًّا في اتساع زحف الحضر وزيادة ظاهرة الاحتباس الحراري. كما نحدد معظم معدلاتنا الضريبية بناءً على نشاط الإنتاجية مثل العمل، والادخار، والاستثمار، وذلك عندما نرغب في زيادة العائد من الضرائب والحفاظ على الموارد بفرض مزيد من «الضرائب الخضراء».

فإن وجهنا دوافعنا كما ينبغي، قد نستخدم الأسواق لتحقيق كافة الأعمال. ضع في اعتبارك الأمراض النادرة. فمهما كان سيئًا أن تكون مريضًا بمرض خطير، فمن الأسوأ أن تكون مريضًا بمرض نادر؛ حيث تتجاهل شركات الأدوية نحو خمسة آلاف مرض من الأمراض النادرة؛ لأنه ليس لديها أمل في استعادة تكاليف القيام بأبحاث على تلك الأمراض حتى وإن وجدوا العلاج.[٢] في عام ١٩٨٣م أصدر الكونجرس قانون صناعة عقاقير الأمراض النادرة Orphan Drug Act، الذي جعل من صناعة علاجات تلك الأمراض أمرًا مربحًا مما وفّر دافعًا لشركات الأدوية لصناعتها، ويتمثل الربح في المنح التي تعطيها الدولة للشركات من أجل القيام بالأبحاث، وكذلك الخصم الضريبي، والحقوق المقتصرة على الأسواق، وتحديد أسعار عقاقير الأمراض النادرة لسبعة أعوام. لقد دخل السوقَ أقلُّ من عشرة عقاقير لأمراض نادرة قبل إصدار القانون بعشر سنوات. أما بعد إصداره، فقد وصل الرقم إلى حوالي مائتي عقار لأمراض نادرة.

وهناك أيضًا ما يسمى ببرنامج تجارة الأبخرة المنبعثة، وهو أداة فعالة للحد من مشكلة الاحتباس الحراري، حيث يحدد ذلك البرنامج حدًّا أقصى لانبعاث أحد الملوثات، وليكن ثاني أكسيد الكربون على سبيل المثال، ثم تُخَصص حصص للشركات (أو حتى لدول بأكملها) من إجمالي الحد الأقصى. فالشركات (أو الدول) التي تبلغ انبعاثاتها من الغازات الملوثة أقل من الحصة المخصصة لها يمكنها بيع الفارق في سوق الأبخرة المنبعثة. أما الشركات التي تتجاوز حصتها فلا بد أن تلجأ للسوق لتشتري الحق في إصدار مزيد من الملوثات. في حين تحصل الشركات التي تحافظ على البيئة على ربح. وكلما قل تسببها في التلوث (وكلما استطاعوا إيجاد الوسائل الرخيصة للقيام بذلك) زادت الأرباح التي تحصل عليها. في غضون ذلك، تعاني الشركات التي تفرط في تلويث البيئة من أحد أنواع الخسارة المقارنة؛ بسبب أن شراء الحق في إطلاق الملوثات التي تزيد عن حصتها أصبح جزءًا من تكلفة تحويل الأمر إلى تجارة.

فالأسواق وحدها لا تحل المشاكل الاجتماعية (وإلا لم تكن لتسمى مشاكل اجتماعية). ولكن إذا رسمنا الحلول مع توجيه الدوافع بشكل صحيح سيغدو الأمر سهلا تمامًا مثل التجديف في اتجاه التيار.

هل ستوجد مراكز التسوق التجارية عام ٢٠٥٠م؟ ليس هناك ما يجبرنا أن نقبل ما تفرضه علينا الأسواق. كتب أنتوني لويس Anthony Lewis في عموده الاقتصادي بصحيفة النيويورك تايمز مؤخرًا ثناءً على جمال مقاطعتي توسكاني وأمبريا الإيطالية، قال فيه: «ما أجمل أيكات الزيتون الفضية وحقول زهور دوار الشمس وحقول النباتات المعترشة والمنازل الصخرية ومخازن الحبوب.» كما رثى حال تلك المزارع الصغيرة التي كان من الممكن أن تدخل الأسواق في عصر شركات المنتجات الزراعية، ولكن لا بد من الحفاظ عليها على أية حال، فيقول: «تشهد إيطاليا أن الحياة - المتمدنة - بها أكثر من المنافسة غيرِ المنظمة التي يشهدها السوق. فتلك المزارع مليئة بالقيم الإنسانية والثقافة والجمال ومجتمع لا يبالي بالمنطق البارد لنظرية الأسواق.»[٣] ولا يوجد في علم الاقتصاد ما يقول إنه مخطئ. فقد نتفق جميعًا أننا في حاجة لحماية أحد أنماط الحياة الذي يبعث على السرور بجماله، حتى وإن كان سيكلفنا ذلك الضرائب العالية أو الطعام باهظ الثمن أو نموًّا اقتصاديًّا أقل. فبالنسبة لأي رجل اقتصاد، وللسيد لويس أيضًا، تهتم الحياة بزيادة المنفعة، وليس الدخل. فأحيانا تعني المنفعة الحفاظ على أيكات الزيتون أو حقول النباتات المعترشة القديمة، فقط لتظل تمتعنا بمظهرها الفاتن. وكلما زادت ثرواتنا زاد استعدادنا لتفضيل الجماليات على دفتر الشيكات.

تتطلب هذه الفكرة أن نأخذ عظيم الحذر. فأولًا: لا بد أن نوضح تكاليف تغيير أولويات الأسواق مهما كانت تلك التكاليف. ثانيًا: لا بد أن نضع في الحسبان أن تلك التكاليف تقع أكثر على عاتق من يتمتعون بفوائدها. وأخيرا والأهم من كل ذلك: لا بد أن نتأكد من عدم استخدام إحدى الجماعات (مثل من يشعر منا أن المراكز التجارية شنيعة القبح) للعملية السياسية أو التنظيمية لتفرض مُفَضَّلاتها الجمالية على جماعة أخرى (مثل ملاك المراكز التجارية والمستفيدين من شراء السلع الجيدة بأسعار رخيصة). ومع ذلك، لا يوجد ما يمنعنا من أن نحلم بعالم خالٍ من المراكز التجارية.

هل ستظل الحكومة الفيدرالية تحدد كمية اللحم على البيتزا المجمدة؟ تطالب وزارة الزراعة الأمريكية USDA حاليا أن تحتوي كل بيتزا مجمدة على ١٠ بالمائة على الأكثر من اللحم.

وهذا يعني عشرين شريحة ببروني تقريبا على كل بيتزا قطرها اثنتا عشرة بوصة. (تعتقد وزارة الزراعة الأمريكية أن إنقاص ثماني شرائح ببروني من البيتزا سيرشد استهلاك اللحم بنسبة ٤٠ بالمائة).[٤] ويعد تحديد كمية الببروني تصرفا غبيا، وأنا لم أقصد التساؤل عن مصير البيتزا المجمدة، ولكني قصدت الإشارة إلى ما يجب على الحكومة أن تفعله وما لا ينبغي أن تفعله. فعلم الاقتصاد ينقلنا بعيدًا عن المناقشات غير المجدية عن «الحكومة التدخلية» و «الحكومة غير التدخلية». فالحكومات عليها الكثير مما ينبغي القيام بعمله - وليس بالضرورة فيما يتعلق بالبيتزا المجمدة. فالعالم يغدو أكثر تعقيدًا وأكثر ترابطًا، ومن ثم يتعين على أنظمتنا الحكومية مواكبة ذلك التطور. فما الذى يقلق قادة الدول ويَقُضُّ مضاجعهم؟ هل هو الاحتباس الحراري؟ المخدرات؟ الإرهاب؟ التجارة؟ الأزمات المالية؟ لا يمكن مواجهة أية مشكلة من تلك المشاكل دون حكومة، «والتي بدورها لا يمكن إدارة أي منها بنجاح دون أن تتعاون مع حكومات الدول الأخرى.»

ولكن كثيرًا ما تدفن الأقطاب السياسية رأسها في الرمال هربا من هذه النقطة. فاليمين السياسي يعيش في خوف دائم من «الحكومة العالمية»، في حين يرى اليسار السياسي مؤامرة رأسمالية في معظم المؤسسات العالمية. صحيح أن الحكومات ليست مثالية وكذلك المؤسسات العالمية، ولكنها ضرورية، بل وتزداد أهميتها مع الوقت.

هل وجدنا حقا السياسة النقدية المناسبة؟ لقد شهد الاقتصاد الياباني - وهو واحد من أكبر الأنظمة الاقتصادية وأكثرها إنتاجية في العالم - فترة ركود استمرت أكثر من عشر سنوات. فلم يرتفع مؤشر نيكي، المعادل الياباني لمؤشر إس أند بي الذي يقيس أداء ٥٠٠ شركة كبرى، عما كان عليه في أواخر الثمانينيات. وهذا يجعلنا نتوقف للحظات، فبعد يقظة ١١ سبتمبر كتب بول كروجمان Paul Krugman في عموده الاقتصادي بصحيفة النيويورك تايمز:

«أرجو أنه باستطاعتي أن أقول»، وأنا على تمام الثقة، أن التجربة العصيبة التي شهدتها اليابان لن تتكرر في الولايات المتحدة. صحيح أن حكوماتنا مختلفة عن بعضها البعض في عديد من الجوانب، ولكنّ ثمة تشابهًا واضحًا بين ما حدث لليابان

منذ عشر سنوات وبين ما حدث للولايات المتحدة منذ عدة أسابيع. فما حدث في اليابان أشبه ما يكون بمسرحية أخلاقية تهدف إلى تنويرنا.»[٥]

صحيح لا يمكننا الانتصار على دورة العمل (أي المد والجزر الاقتصادي الذي يؤدي إلى فترات ركود دورية)، ولكن يمكننا ترويضها، وهذا أفضل ما يمكننا فعله. ففي الخمسين عامًا السابقة للكساد الكبير، كان اقتصادنا يعاني من ركود نصف الوقت تقريبًا. ومنذ الكساد الكبير أصبح يعاني من الركود ٢٠ بالمائة من الوقت.[٦] فلقد اكتسبنا فهمًا أفضل عن كل من السياسة النقدية والضريبية. ومن ثم، بات تولي دفة الاقتصاد أكثر سهولة ويسرًا.

ومع ذلك، لا يزال هناك الكثير مما يجعلنا نتواضع أمامه: فحتى الآن ليس لدينا فهم كلي عن السبب وراء حدوث الكساد الكبير. فكيف يمكن لاقتصاد ناضج يتمتع بالإنتاجية أن يتراجع للخلف متسببًا في تدمير حوالي ٣٠ بالمائة من سعتنا الإنتاجية، وتشريد واحد من كل أربعة أمريكيين من العمل؟ تصف صحيفة وول ستريت جورنال الاقتصاد الياباني - معجزة الثمانينيات - الذي ظل صامدا في عناد أمام الأزمات النقدية والضريبية بأنه: «إحدى محاور الجدل الاقتصادي الكبرى.»[٧] فهل يمكن أن يصبح اقتصادنا نحن الأمريكيين هكذا؟ ربما.

بعد خمسين عاما هل ستصبح «النمور الأفريقية» شاهدًا على حياة البراري أم على قصص نجاح التنمية؟ قم بالتمرين التالي: حاول أن تشرح لأحد الأطفال - وليكن عمره ثماني سنوات أو تسع - لماذا يعيش الكثير من سكان العالم حياة مريحة، أو حتى بترف، في حين أن هناك ملايين الأفراد في أنحاء أخرى من هذا الكوكب يتضورون جوعًا، ومليارات آخرين يوفرون عيشهم بالكاد. حينها ستجد أن شرحك غير كافٍ. فمن الواضح أننا ليس لدينا الوصفة الأكيدة للتنمية الاقتصادية تمامًا مثلما ليس لدينا العلاج الأمثل لمرض السرطان، ولكننا لا نتخلى عن الأمل. فهل سيقل الفقر من العالم بصورة كبيرة عام ٢٠٥٠م؟ الإجابة غير محددة. قد نأخذ دول شرق آسيا كمثال على الدول التي تطور اقتصادها في غضون بضعة عشر سنة.

أو قد نأخذ أفريقيا ما وراء الصحراء كمثال على الدول التي تتعثر من عقد إلى عقد دون أن تحقق أي نمو اقتصادي ملحوظ على الإطلاق. فالحالة الأولي تنتشل مليارات الأفراد من الفقر والبؤس، بعكس الحالة الثانية.

قد يبدو السؤال تنبؤيًا وعويصًا إذا سألت عن أي الدول الفقيرة ستظل فقيرة بعد نصف قرن من الآن، وكأننا في حاجة لقراءة الطالع كي نعرف الإجابة. ولكن عندما نفتت السؤال إلى أجزاء، وعندما نتقصى عن الأسباب التي تجعل بعض الدول غنية وبعض الدول فقيرة، نجد الإجابة عنه سهلة. فهل تفرض حكومات الدول النامية القوانين التي تعزز اقتصاد السوق وتساندها؟ هل ستطور صناعات التصدير التي تمكنها من النجاة من مصيدة زراعة الكفاف - هل ستفتح الولايات المتحدة سوقها الكبير لتلك المنتجات؟ هل ستوجه الدول الغنية تقنياتها ومواردها لمكافحة الأمراض التي تقضي على العالم النامي، وخاصة مرض الإيدز؟ هل سترغب عائلة أنجبت مولودة جديدة أن تستثمر في رأس المال البشري لتلك الطفلة؟

هذه هي فقط تساؤلاتي. وأتمنى الآن أن يكون أصبح لديك تساؤلاتك الخاصة. الرائع في علم الاقتصاد أنك بمجرد أن تعرف أفكاره الأساسية تجدها ترتكز حولها كل القضايا الأخرى. إن المفارقة المحزنة في مادة أوليات الاقتصاد النظري هي أن الطلاب يعانون دوما من محاضراته المملة، التي تحضرها الأعداد القليلة من الطلاب، في حين أن علم الاقتصاد يدور في شتى جوانب الحياة من حولهم. إن علم الاقتصاد يجعلنا نفهم ماهية الثروة والفقر والعلاقات بين الأفراد والبيئة والتمييز والسياسة، وهذه بضعة أمور من التي تناولناها على سبيل المثال لا الحصر. فكيف لا يكون كل هذا شيقًا؟

هوامش الكتاب

هوامش المقدمة

1. Thomas Friedman, "Senseless in Seattle," *New York Times*, December 1, 1999.
2. Claudia Goldin and Cecilia Rouse, "Orchestrating Impartiality: The Impact of 'Blind' Auditions on Female Musicians," *American Economic Review*, September 2000.

هوامش الفصل الأول: قوة الأسواق

1. M. Douglas Ivester, Remarks to the Economic Club of Chicago, February 25, 1999.
2. Peter Passell. "Spending It: Every Second Counts Even More," *New York Times*, June 28, 1998, p. C9.
3. Stephen Moore and Julian Simon, *The Greatest Century That Ever Was: 25 Miraculous Trends of the Past 100 Years*, Cato Institute Policy Analysis, No. 364 (Washington, D.C.: Cato Institute, December 15, 1999).
4. Michael Grossman, "Health Economics," *NBER Reporter*, Winter 1998/99.
5. "America Then and Now: It's All in the Numbers," *New York Times*, December 31, 2000.
6. "Relieving O'Hare," *The Economist*, January 10, 1998.
7. June 21, 2001, p. A1.
8. Jaime Sneider, "Good Propaganda, Bad Economics," *New York Times*, May 16, 2000, p. A31.

هوامش الفصل الثاني: أهمية الدوافع

1. Costa Rican Embassy, Washington, D.C.
2. Ian Fisher, "Victims of War: The Jungle Gorillas, and Tourism," *New York Times*, March 31, 1999.
3. Daniel Yergin and Joseph Stanislaw, *The Commanding Heights* (New York: Simon & Schuster, 1998), pp. 216–17.
4. "Paying Teachers More," *The Economist*, August 24, 2000.
5. David Stout, "Child Safety Seats to Be Required for Commercial Planes," *New York Times*, December 16, 1999, p. A20.
6. Julia Preston, "Mexico's Political Inversion: The City That Can't Fix the Air," *New York Times*, February 4, 1996, Sect. 4, p. 4.
7. Ibid.
8. Donald C. Hambrick and Eric M. Jackson, "Outside Directors with a Stake: The Linchpin in Improving Governance," *California Management Review*, Summer 2000.
9. John Tierney, "A Tale of Two Fisheries," *New York Times Magazine*, August 27, 2000, p. 38.
10. Dirk Johnson, "Leaving the Farm for the Other Real World," *New York Times*, November 7, 1999, p. 3.
11. Virginia Postrel, "The U.S. Tax System Is Discouraging Married Women from Working," *New York Times*, November 2, 2000, p. C2.
12. Friedrich Schneider and Dominik H. Enste, "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences," *Journal of Economic Literature*, March 2000.

هوامش الفصل الثالث: الحكومة والاقتصاد (١)

1. Donald G. McNeil, Jr., "A Fouled City Puts Its Foot Down, but Carefully," *New York Times*, November 9, 1999.
2. "Mum's the Word," *The Economist*, December 5, 1998.
3. "Czechs Puff Away to the Benefit of State Coffers," United Press International, July 17, 2001.
4. Robert Frank, "Feeling Crash-Resistant in an SUV," *New York Times*, May 16, 2000.
5. Keith Bradsher, "For the Megagrowth Family, Daimler to Offer a Bigger-Than-SUV," *New York Times*, February 21, 2001.
6. "Here's Hoping: A Survey of Nigeria," *The Economist*, January 15, 2000.
7. Blaine Harden, "Angolan Paradox: Oil Wealth Only Adds to Misery," *New York Times*, April 9, 2000.
8. Barbara Crossette, "U.N. Says Bad Government Is Often the Cause of Poverty," *New York Times*, April 5, 2000, p. A11.

9. John G. Fernald, "Roads to Prosperity? Assessing the Link Between Public Capital and Productivity," *American Economics Review*, vol. 89, no. 3 (June 1999), pp. 619–38.
10. Jerry L. Jordan, "How to Keep Growing 'New Economies,'" *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, August 15, 2000.
11. Barry Bearak, "In India, the Wheels of Justice Hardly Move," *New York Times*, June 1, 2000.
12. Thomas L. Friedman, "I Love D.C.," *New York Times*, November 7, 2000, p.A29.
13. Amartya Sen, *Development as Freedom* (New York: Alfred A. Knopf, 1999).

هوامش الفصل الرابع: الحكومة والاقتصاد (٢)

1. John Markoff, "CIA Tries Foray into Capitalism," *New York Times*, September 29, 1999.
2. March 6, 2001.
3. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1982).
4. Celia W. Dugger, "A Cruel Choice in New Delhi: Jobs vs. a Safer Environment," *New York Times*, November 24, 2000.
5. "A Useful Poison," *The Economist*, December 14, 2000.
6. Gary Becker and Guity Nashat Becker, *The Economics of Life* (New York: McGraw Hill, 1996).
7. Simon Djankov, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer, *The Regulation of Entry*, NBER Working Paper No. W7892 (National Bureau of Economic Research, September 2000).
8. Nicholas Lemann, " The Quiet Man: How Dick Cheney Rose to Power," *The New Yorker*, May 7, 2001.
9. Rebecca M. Blank, "Fighting Poverty: Lessons from Recent U.S. History," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no. 2 (Spring 2000).
10. Jerry L. Jordan, "How to Keep Growing 'New Economies,'" *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, August 15, 2000.

هوامش الفصل الخامس: اقتصاديات المعلومات

1. Gary Becker, *The Economics of Discrimination* (Chicago: University of Chicago Press, 1971).
2. "Testing Times," *The Economist*, October 19, 2000.
3. "Outsourcing: Separate and Lift," *The Economist*, September 20, 1997.
4. Alan B. Krueger, "Children Smart Enough to Get into Elite Schools May Not Need to Bother," *New York Times*, April 27, 2000, p. C2.

5. All of the racial profiling examples come from a provocative article on the subject: Jeffrey Goldberg, "The Color of Suspicion," *New York Times Magazine*, June 20, 1999.

هوامش الفصل السادس: الإنتاجية ورأس المال البشري

1. Brier Dudley, "Gates Wants to Expand Mega-House," *Seattle Times*, February 28, 2001.
2. "The Rich Get Richer: A Survey of India's Economy," *The Economist*, June 2, 2001.
3. Evelyn Nieves, "Homeless Defy Cities' Drives to Move Them," *New York Times*, December 7, 1999.
4. "From Boots to Electronics: Shutting Military Bases," *The Economist*, June 21, 1997.
5. T. Paul Schultz, "Health and Schooling Investments in Africa," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, no. 3 (Summer 1999), pp. 67–88.
6. Gary Becker, "Economic Evidence on the Value of Education," Remarks to executives of the Lotus Development Corporation, January 1999.
7. Gary S. Becker, Ryerson Lecture at the University of Chicago, as reprinted in Becker, *Human Capital* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), p. 21.
8. Ibid., p. 23.
9. "Does Inequality Matter?" *The Economist*, June 16, 2001.
10. Ibid.
11. Dora Costa, "The Wage and the Length of the Work Day: From the 1890s to 1991," *Journal of Labor Economics*, January 2000.
12. All of the income inequality information, including the H. L. Mencken quotations, comes from Robert H. Frank, "Why Living in a Rich Society Makes Us Feel Poor," *New York Times Magazine*, October 15, 2000.
13. Philippe Aghion, Eve Caroli, and Cecilia Garcia-Penalosa, "Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories," *Journal of Economic Literature*, vol. 37 (December 1999), pp. 1615–60.
14. Marvin Zonis, Remarks Presented at the University of Chicago Business Forecast Luncheon, December 6, 2000.

هوامش الفصل السابع: الأسواق المالية

1. Johanna Berkman, "Harvard's Hoard," *New York Times Magazine*, June 24, 2001.
2. "Aon Profiting—So Far—from Customer Worry over Missing Big Mac," *Crain's Chicago Business*, July 31, 2000.
3. Joseph Treaster, "Even Nature Can Be Turned into a Security; High Yield and Big Risk with Catastrophe Bonds," *New York Times*, August 6, 1997.
4. Peter Coy, "Can You Really Beat the Market?" *BusinessWeek*, May 31, 1999.

5. Ruth Simon, "Bonds Let You Sleep at Night but at a Price," *Wall Street Journal*, September 8, 1998.

هوامش الفصل الثامن: قوة المصالح النقابية

1. Robert Davis, "Museum Garage Is a Fine Cut; It May Be Pork, but City Hungry," *Chicago Tribune*, May 5, 1994.
2. Lizette Alvarez and David Barboza, "Support for Corn-Based Fuel Despite Critics," *New York Times*, July 23, 2001.
3. Nicholas Kristof, "Ethanol, for All Its Critics, Fuels Farmer Support and Iowa's Role in Presidential Races," *New York Times*, January 21, 2000.
4. Roger Ferguson Jr., "Economic Policy for Our Era: The Ohio Experience," *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, May 15, 2000.
5. Joe Klein, "Eight Years: Bill Clinton Looks Back on His Presidency," *The New Yorker*, October 16, 2000, p. 201.
6. Elizabeth Kolbert, "Back to School," *The New Yorker*, March 5, 2001.

هوامش الفصل التاسع: الحفاظ على المكسب

1. Michael Cox and Richard Alm, *Time Well Spent: The Declining Real Cost of Living in America*, Federal Reserve Bank of Dallas, 1997 Annual Report.
2. Oded Galor and David N. Weil, "Population, Technology, and Growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond," *American Economic Review*, vol. 20, no. 4 (September 2000).
3. Miriam Jordan, "Brazil's Age-Old Endemic," *Wall Street Journal*, August 20, 2001.
4. David Leonhardt, "If Richer Isn't Happier, What Is?" *New York Times*, May 19, 2001.
5. Alexander Stille, "A Happiness Index with a Long Reach: Beyond GNP to Subtler Measures," *New York Times*, May 20, 2000, p. A17.
6. David Gonzalez, "A Coffee Crisis' Devastating Domino Effect in Nicaragua," *New York Times*, August 29, 2001.
7. Bruce Bartlett, "What Tax Cuts Can't Do," *New York Times*, December 20, 2000.
8. "What a Peculiar Cycle," *The Economist*, March 10, 2001.
9. James W. Paulsen, *Economic and Market Perspective*, Wells Capital Management, October 1999.
10. Jagadeesh Gokhale, "Are We Saving Enough?" *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, July 2000.
11. Danny Hakim, "Investors Seek a Refuge, and Experts Do, Too," *New York Times*, September 23, 2001.

هوامش الفصل العاشر: البنك المركزي الأمريكي

1. R.A. Mundell, "A Reconsideration of the Twentieth Century," *American Economic Review*, vol. 90, no. 3 (June 2000), pp. 327–40.
2. David Berreby, "All About Currency Printers: The Companies That Make Money from Making Money," *New York Times*, August 23, 1992.
3. Paul Krugman, "Fear Itself," *New York Times Magazine*, September 30, 2001.
4. Stephanie Strom, "Deflation Shackles Japan, Blocking Hope of Recovery," *New York Times*, March 12, 2001.
5. N. Gregory Mankiw, *Principles of Economics* (Fort Worth, Tex.: Dryden Press, 1998), p. 606.

هوامش الفصل الحادي عشر: التجارة والعولمة

1. Paul Krugman, "The Magic Mountain," *New York Times*, January 23, 2001.
2. Charles Wheelan, "Fast Food, Balinese Style," *Valley News*, January 25, 1989, p. 18.
3. "The Battle in Seatle," *The Economist*, November 27, 1999.
4. "Economic Nationalism: Bashing Foreigners in Iowa," *The Economist*, September 21, 1991.
5. Mary E. Burfisher, Sherman Robinson, and Karen Thierfelder, "The Impact of NAFTA on the United States," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no. 1 (Winter 2001).
6. Dan Barry, "A Mill Closes, and a Hamlet Fades to Black," *New York Times*, February 16, 2001.
7. Marvin Zonis, "Globalization," *National Strategy Forum Review: Strategic Outlook 2001*, National Strategy Forum, Spring 2001.
8. David Cortright and George A. Lopez, eds., *The Sanctions Decade: Assessing UN Strategies in the 1990s* (Boulder, Colo.: Lynne Rienner, 2000).
9. Anthony DePalma and Simon Romero,"Orange Juice Tariff Hinders Trade Pact for U.S. and Brazil," *New York Times*, April 24, 2000, p. A1.
10. "UN Chief Blames Rich Nations for Failure of Trade Talks," *New York Times*, February 13, 2000, p. 12.
11. Thomas Friedman, "Protesting for Whom?" *New York Times*, April 24, 2001.
12. Nicholas D. Kristof and Sheryl WuDunn, "Two Cheers for Sweatshops," *New York Times Magazine*, September 24, 2000, pp. 70–71.
13. Thomas Friedman, "Parsing the Protests," *New York Times*, April 14, 2000, p. 31.
14. Zonis, "Globalization."
15. "Web Sites Provide Opportunity for Artisans Around the World to Sell Their Wares Thus Increasing Living Standards," National Public Radio, September 11, 2000.
16. Kristof and WuDunn, "Two Cheers for Sweatshops."

17. "A Survey of Globalization," *The Economist*, September 29, 2001.
18. Kristof and WuDunn, "Two Cheers for Sweatshops."
19. Paul Krugman, "Hearts and Heads," *New York Times*, April 22, 2001.
20. "Economic Man, Cleaner Planet," *The Economist*, September 29, 2001.
21. Krugman, "Hearts and Heads."
22. John Micklethwait and Adrian Wooldridge, "Why the Globalization Backlash Is Stupid," *Foreign Policy*, September/October 2001.

هوامش الفصل الثانى عشر: اقتصاديات التنمية

1. "No Title," *The Economist*, March 31, 2001.
2. *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, World Bank (New York: Oxford University Press, 2000).
3. William Easterly, *The Elusive Quest for Growth* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 2001), p. 285.
4. *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*, World Bank Oxford University Press, p. 3.
5. Thomas L. Friedman, "I Love D.C.," *New York Times*, November 7, 2000, p. A29.
6. Daron Acemoglu, Simon Johnson, and James Robinson, *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, NBER Working Paper No. W7771 (National Bureau of Economic Research, June 2000).
7. Daniel Kaufmann, Aart Kraay, and Pablo Zoido-Lobatón, *Governance Matters* (Washington, D.C.: World Bank, October 1999).
8. "No Title," *The Economist*, March 31, 2001.
9. "A Coke and a Frown," *The Economist*, October 7, 2000, p. 73.
10. "No Title," *The Economist*, March 31, 2001.
11. Gary S. Becker, *Human Capital*, p. 24.
12. Easterly, p. 160.
13. "Fare Thee Well, Iowa," *The Economist*, August 18, 2001.
14. Jeffrey Sachs, *Tropical Underdevelopment*, NBER Working Paper No. W8119 (National Bureau of Economic Research, February 2001).
15. Donald G. McNeil, "Drug Companies and Third World: A Case Study in Neglect," *New York Times*, May 21, 2000.
16. Jeffrey Sachs, "Nurture, Nature, and Growth," *The Economist*, June 14, 1997.
17. Jeffrey Sachs, "Growth in Africa: It Can Be Done," *The Economist*, June 29, 1996.
18. Jeffrey A. Frankel and David Romer, "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review*, vol. 89, no. 3 (June 1999), pp. 379–99.
19. Sachs, "Growth in Africa."
20. Sylvia Nasar, "Weak Dollar Makes U.S. World's Bargain Bazaar," *New York Times*, September 28, 1992.

21. Maurice Obstfeld and Kenneth Rogoff, "The Mirage of Fixed Exchange Rates," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, no. 4 (Fall 1995), pp. 73–96.
22. Jeffrey D. Sachs and Andrew M. Warner, "The Big Push: Natural Resource Booms and Growth," *Journal of Development Economics*, June 1999, as cited in *Economic Intuition*, Montreal, Fall 1999.
23. "Tracking Angola's Oil Money," *The Economist*, January 15, 2000, p. 48.
24. Blaine Harden, "Angolan Paradox: Oil Wealth Only Adds to Misery," *New York Times*, April 9, 2000.
25. "Open to the Winds: A Nation of Traders," *The Economist*, September 12, 1987.
26. Norimitsu Onishi and Neela Banerjee, "Chad's Wait for Its Oil Riches May Be Long," *New York Times*, May 16, 2001.
27. Amartya Sen, *Development as Freedom* (New York: Alfred A. Knopf, 1999), p. 152.
28. Jeffrey Sachs, "Growth in Africa: It Can Be Done," *The Economist*, June 29, 1996.
29. "Reforming the Sisters," *The Economist*, February 15, 2001.
30. Joseph Kahn, "Report Seeks Big Changes in IMF and World Bank," *New York Times*, March 8, 2000.
31. Craig Burnside and David Dollar, "Aid, Policies, and Growth," *American Economic Review*, vol. 90, no. 4 (September 2000), pp. 847–68.
32. Rachel L. Swarns, "Study Says AIDS Is Now Chief Cause of Death in South Africa," *New York Times*, October 17, 2001.
33. Jeffrey Sachs, "The Best Possible Investment in Africa," *New York Times*, February 10, 2001.
34. "What's Good for the Poor Is Good for America," *The Economist*, July 14, 2001.

هوامش الخاتمة: الحياة عام ٢٠٥٠م

1. "Out of Sight, Out of Mind," *The Economist*, May 18, 2001.
2. Denise Grady, "In Quest to Cure Rare Diseases, Some Get Left Out," *New York Times*, November 16, 1999.
3. Anthony Lewis, "A Civilized Society," *New York Times*, September 8, 2001.
4. Lucio Guerrero, "The Meaty Issue: What Should Be on a Frozen Pizza," *Chicago Sun-Times*, November 8, 2001.
5. Paul Krugman, "Fear Itself," *New York Times Magazine*, September 30, 2001.
6. James W. Paulson, *Economic and Market Perspective*, Wells Capital Management, October 1999.
7. Phred Dvorak, "A Puzzle for Japan: Rock-Bottom Rates, but Few Borrowers," *Wall Street Journal*, October 25, 2001.